NUMERO ESPECIAL MONOGRAFICO.

TEMAS RECREATIVOS

AZAR

N.º 20

DOS MEJOR QUE UNO



...en cualquier lugar
nuestro negocio
es
el de todos...
Recreativos Franco S.A.
en cualquier lugar...
nuestro negocio es el de todos



INDER
CANASTA
LAS GALAXIAS SON INCIERTAS,
nuestro juego seguro.
INDER
C/FELIPE ASENJO,1 · POLIGONO INDUSTRIAL COBO CALLEJA · FUENLABRADA (MADRID)
APARTADO 15056 MADRID · TLFS. 6903297 · 6902113 TELEX · 43807 IDER · E



Para que sus beneficios aumenten de una forma espectacular, lo que usted necesita es un colega que, con un juego atractivo y lleno de alicientes, enrolle al personal.
CIRSA GUAY, pensada para ser tope en rentabilidad, hará de sus clientes auténticos adictos.

CIRSA

UNIDESA

UNIVERSAL DE
DESARROLLOS ELECTRONICOS S.A.



Gerente:
Blanca Plaza
Director de Publicaciones:
Domingo Peinado
Director:
Charo de Larrinaga
Editor Gráfico:
Luis Magán
Publicidad:
Myriam Corbelle
Marketing y Promoción:
Carmen Gallardo
Temas Jurídicos:
Francisco Racionero
Administración:
María Puebla
Opinión:
Máximo
Felipe Mellizo
Raúl del Pozo
Ilustraciones:
Gallego
Fernando César
José M.ª Ponce
Fernando Rubio
Fotografía:
Sigfrid Casals
Fernando Sacristán
Javier Ortúzar
Colaboradores:
Enrique López Oneto
Vicente Almenara
Joni Marx
Cristina Iglesias
Susana Paso
Enrique Lores
Elena Ruiz
Imprime:
Valero y González, S. L.
Santa Leonor, 27
Depósito Legal: M-30191-1984.
TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR
es una publicación de:
EDICIONES TAULAR, S. A.
Santísima Trinidad, 3, 5.º C
Tel. (91) 445 37 02 (3 líneas)
28010 Madrid
Edita:



Consejero Delegado:
Juan Manuel Ortega
Consejeros:
Francisco Racionero
Enrique Ortega

EDITORIAL

DOS MEJOR QUE UNO

«... siendo prácticos e inteligentes y "obligando" a Cirsa y a Franco, a Franco y a Cirsa, para que negocien por el bien, la unidad y la supervivencia del Sector. Obligándoles a que defiendan al Sector conjuntamente y ayudándoles nosotros. Todos sabemos que es un camino difícil, pero sería lamentable que no lo intentáramos... Sería lamentable que, desde fuera, nos vinieran a enseñar cómo se controla nuestro Sector». Con estas palabras terminaba nuestro último Editorial (ver TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR, n.º 19) y, según parece, los acontecimientos posteriores nos han dado la razón una vez más. Sin embargo, que nadie vea ni el más mínimo asomo de vanidad por el trabajo bien hecho, ni por la arriesgada apuesta ganada; antes bien, la delicada situación por la que atraviesa el Automático español nos impulsa a ser reiterativos en la exposición de un problema que no podemos, ni debemos ignorar en toda su magnitud. Como el propio José Ignacio Cases reconoce en el presente número de nuestra revista (ver págs. 72, 73 y 74), ignorar el problema que suponen los boletos para el Sector de Máquinas Recreativas supone esconder la inteligencia a la realidad.

Y, desgraciadamente, el horizonte de la realidad del Sector es monotemático y tiene una sola cara en forma de boleto. La experiencia del País Vasco, símbolo inequívoco de la estrategia de una multinacional que no se va a contentar con un pedazo de territorio del Estado español, es algo más que una amenaza..., es un cuchillo que ha comenzado a cortar carne de nuestro Sector. Y, ante la evidencia, cualquier postura es respetable, pero permítasenos dudar de la eficacia de aquellas que prefieren esperar arropadas por la comodidad o la incompetencia (como en el caso de las revistas del Sector), o por aquellas que, animadas a la luz de la inteligencia estática, también prefieren esperar, mientras dudan sobre la conveniencia o no de otras actuaciones (como es el caso del señor Paredes y sus legítimos temores ante la alianza Franco-Cirsa).

Y, en este contexto, Recreativos Franco y Cirsa, que no sólo son Joaquín Franco y Manolo Lao, sino también dos brillantes equipos de profesionales que les asesoran permanentemente, deciden unirse frente al enemigo común en una doble maniobra que va desde la manida frase de «La unión hace la fuerza» hasta la menos conocida que dice «Besa la mano que no puedas cortar». Naturalmente, una unión, un pacto o un simple acercamiento de estas características tiene la suficiente complejidad como para que no todo el mundo lo acoja con los brazos abiertos. No vemos, sin embargo, motivos extrasectoriales en esa actitud de desconfianza... y, en honor a la verdad, debe quedar escrito que quienes muestran sus dudas y sus críticas ante los posibles resultados de la unión entre Franco y Cirsa, son también personalidades de reconocida solvencia personal dentro del Sector.

Como siempre, el tiempo nos dará la razón o nos la quitará, y de poco sirve ya argumentar las bondades o defectos de una unión que ya se ha hecho realidad. Es cierto que Franco y Cirsa son los que más tienen que ganar, pero también lo es que igualmente son quienes más tienen que perder... Podremos manifestar el descaro de los nombramientos en la cúpula del Sector, pero al mismo tiempo deberemos reconocer que no se ha hecho otra cosa que etiquetar una realidad reconocida por todos. Nadie jamás ha negado que Franco y Cirsa eran las empresas más grandes del Automático y, desde que lo reflejamos en nuestro último editorial, cada vez son más numerosos quienes reconocen que el Sector no se divide entre Andemar, Facomare y Femara, sino entre Cirsa, Franco y los pocos Independientes. Por consiguiente, y aun respetando otras opiniones, debemos concluir de la misma forma que terminamos nuestro último editorial, incluso con más fuerza, puesto que lo que pedíamos se nos ha concedido. Joaquín y Manolo manifiestan en esta revista (ver págs. 13, 14 y 15) de una forma contundente cuáles son sus intenciones y, por nuestra parte, no encontramos razones para no creerles, si bien asumimos el riesgo de que tal unión pueda fracasar. Nos consta que hay buena fe, queremos decir y, sobre todo, sabemos que hay un enemigo extranjero al que hay que vencer sin más pausas.

Por estas razones, damos nuestro apoyo a esa unión, pero, ¡ojo!, en los términos en los que esa unión se nos ha explicado. Si Franco y Cirsa se alejan o desvían de las intenciones manifestadas en nuestra revista, TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR lo denunciará de forma clara y contundente a todo el Sector. Que a nadie le quepa la menor duda de que sabremos cumplir con nuestra obligación.





...en cualquier lugar
nuestro negocio
es el de todos...




Recreativos Franco S.A.

en cualquier lugar...
nuestro negocio es el de todos

SUMARIO



Lao y Franco, la sorpresa de un buen entendimiento para el Sector.

Una escena imposible...



Para quienes se empeñan en susurrar al oído los chismes más propios de porteras infantiles que de hombres maduros, aquí está una escena que parecía imposible... A pesar de todos los pesares, cuando la cordura, la sensatez y el objetivo final de la defensa del Sector se imponen por encima de las diferencias personales, un horizonte de tranquilidad, estabilidad y confianza aparece con el carisma de una bendición. Que dure la tregua, que no se debilite la coherencia y que entre todos hagamos un Sector mejor para todos. Amén.

Brindis por una etapa fructífera y feliz

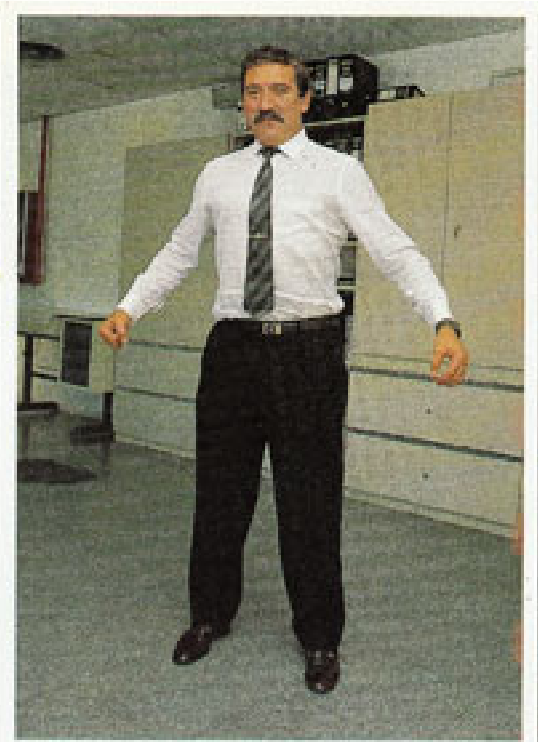


Al día siguiente de ser nombrado presidente de Facomare, Joaquín Franco reunió a la prensa del Sector en un acto de cortesía que fue correspondido por los presentes con un brindis en su honor y por una etapa fructífera y feliz. Deseos a los que naturalmente se adhiere todo el equipo de TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR.

A José Antonio le duele el Sector

José Antonio Martínez, vicepresidente de Facomare y gerente de Coderesa, no puede ocultar su malestar durante la comida que Joaquín Franco ofreció a la prensa... Y es que seguramente José Antonio está comenzando a sentir en sus propias carnes que lo malo de ser un líder del Automático no está en los problemas, ni en el trabajo suplementario del cargo, sino en tener que escuchar las bobadas que algunos periodistas del Sector preguntan...





Primera foto del presidente más poderoso

Aunque parezca increíble, ésta es la primera fotografía de Joaquín Franco, siendo presidente de Facomare, y la publicamos porque es un documento gráfico excepcional sobre un Joaquín Franco al que no sólo no se le ha subido el puesto a la cabeza, sino que mantiene su buen humor y posa para nuestro reportero cerrando el puño, sacando pecho y seguramente pensando que, en cosas así, se pasa por la entrepierna el peso de la púrpura. HABEMUS PRESIDENTE.

Paredes sí es un atleta a pesar de la ciática

Si en nuestro último número comentábamos que Paredes no era un pendenciero, al haber sido utilizada su imagen de forma partidista por una revista, en esta ocasión tenemos que afirmar que don Juan parece todo un atleta al que la ciática no le hace mucha mella, a juzgar por la carrera que emprendió para salir de Facomare nada más ser nombrado su sustituto como presidente. En fin, para seguir con la broma, sólo lamentamos que además de la sonrisa que nos dedicó, no nos diera también sus impresiones más o menos así: *«Salgo corriendo en un intento desesperado de huir del fuego, porque las elecciones me huelen a chamusquina.»*



Así está formada la nueva Directiva

Esta es la configuración de la nueva Junta Directiva de Facomare, tras la celebración de las Elecciones Generales, el pasado 4 de julio.

Presidencia:
Recreativos Franco

Vicepresidencias:
Unidesa
Coderesa
Ebilsa

Tesorería:
Inder

Vocalías:
Acrismatic
Andra
Arfic
Juegos Populares
Oper Coin
Sega
Anga, S. A.
Orenes
Coresa
Jumaba
Ponce y rivas
Mafari
Valisa
Unogasa
Azcoyen

El humor cáustico de Pingarrón

Eulogio Pingarrón, que nos ha escrito una página de Opinión antológica (ver el presente número de TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR, pág. 19), también nos ha enviado un poema de su fina inspiración en el que queda bien patente toda la caustidad de su humor. Que ustedes disfruten con su lectura:

CRONICAS DE UNA JUNTA

Rodeado de poderes
y sin ninguna paciencia
se manifiesta Paredes
que deja la Presidencia.

Doliente de artero mal
y así, sin pena ni gloria
dimite y pasa a vocal
a pesar de su oratoria.

Hay que nombrar un edil
que presida Facomare
pero ni con un candil
se encontrará otro Morales.

Se crea la conveniencia
de elegir un mandatario.
¿Para quién la presidencia,
quién dirigirá el rosario?

Considerando el asunto
y que lo enrede el demonio
Paredes sugiere al punto
que lo sea José Antonio.

Ante la eventualidad
Joaquín decide al momento:
¡el voto de calidad
y otro prior en el convento!

Considerando el problema
se pasa lista al instante
y alguien apunta con flema
que falta un socio importante;

una voz tras la pared
reclama urgente atención:
¡Abrid pronto de una vez,
falto Yo en esta reunión!

Se miran todos al punto
y alguno queda «pasmao»,
no hay duda, no es un difunto
¡aquí está Manolo Lao!

Ahora está todo por ver,
honor y gloria a la Junta
sólo falta por saber
quién tirará de la yunta.

Para mí la Presidencia,
no hay empresa que más [mande,
rendiros a la evidencia,
¡Soy Marcial!, soy el más [grande.

«Amos anda so chalao»
que no me la das con queso,
si tú eres Manolo Lao
yo soy Franco, ¡ahí queda [eso!

Además no seas pardillo
ni te muestres reticente,
hubo un Franco de caudillo,
¿por qué no de presidente?

Vale pues, no me seas pijo,
te apoyo sin reticencia,
a cambio de ello te exijo
una vicepresidencia.

Pues concedida la tienes,
... y a ti un fajín; y a ti una orla
... y para los dos Orenes,
el Condado de Cazorla.

¿Y a mí sólo de vocal?
(se oyó decir en un grito).
Tú calla: que aplaudes mal
y en eso me tienes frito.

Y entre risas y lamentos
se resolvió la cuestión,
quedaron todos contentos
y se cerró la sesión.

Moraleja:

Si quieres ganar dinero
y no dispones de un Banco,
no te metas a torero
júntate a Cirsa y a Franco.

FABRICA:



COMERCIALIZA:



Riera Fonollar, 18
(Polígono Industrial Fonollar)
Tel. (93) 652 25 68
SANT BOI DE LLOBREGAT
(Barcelona)

BINGO STAR,
es una máquina original, distinta, que causa sensación entre los Operadores que la han visto.

Los jugadores
que son, al fin
quienes tienen
la última palabra,
se entusiasman
desde el principio,
porque se entretienen,
participan
y todos
saben jugar al bingo.

En todos los SALONES, ante-salas de BINGO y en el BAR: BINGO STAR.

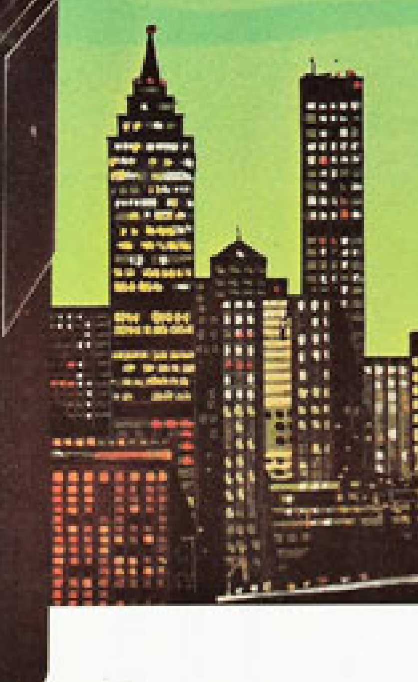


KALI AHORA 300

ATRACTIVA
LUMINOSA
SENCILLA
RENTABLE
SIN AVERIAS
PAGADOR DE 100 pts.



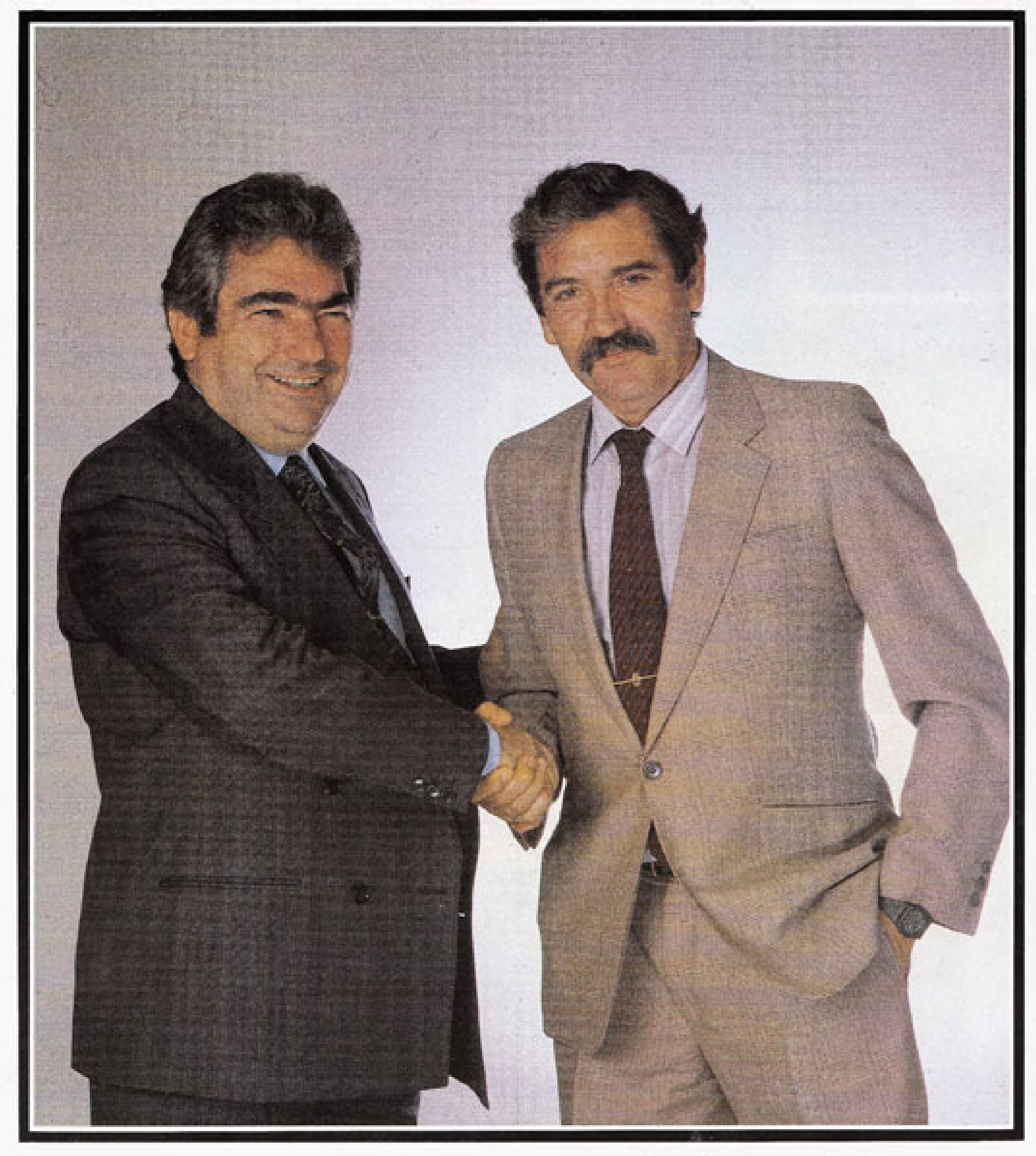




La KALI 300 aventaja a las demas

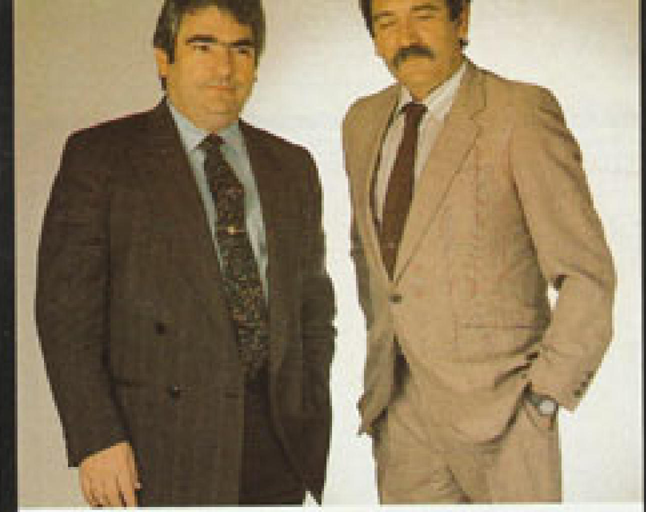
ALBALA, 5 Teléf. 754 34 15 (8 lineas) Telex: 42327 JPJP E 28037 - MADRID - ESPAÑA

JUEGOS POPULARES



Conseguimos la primera declaración conjunta de los dos nuevos líderes institucionales

«Con nuestra unión, todo el Sector saldrá ganando»









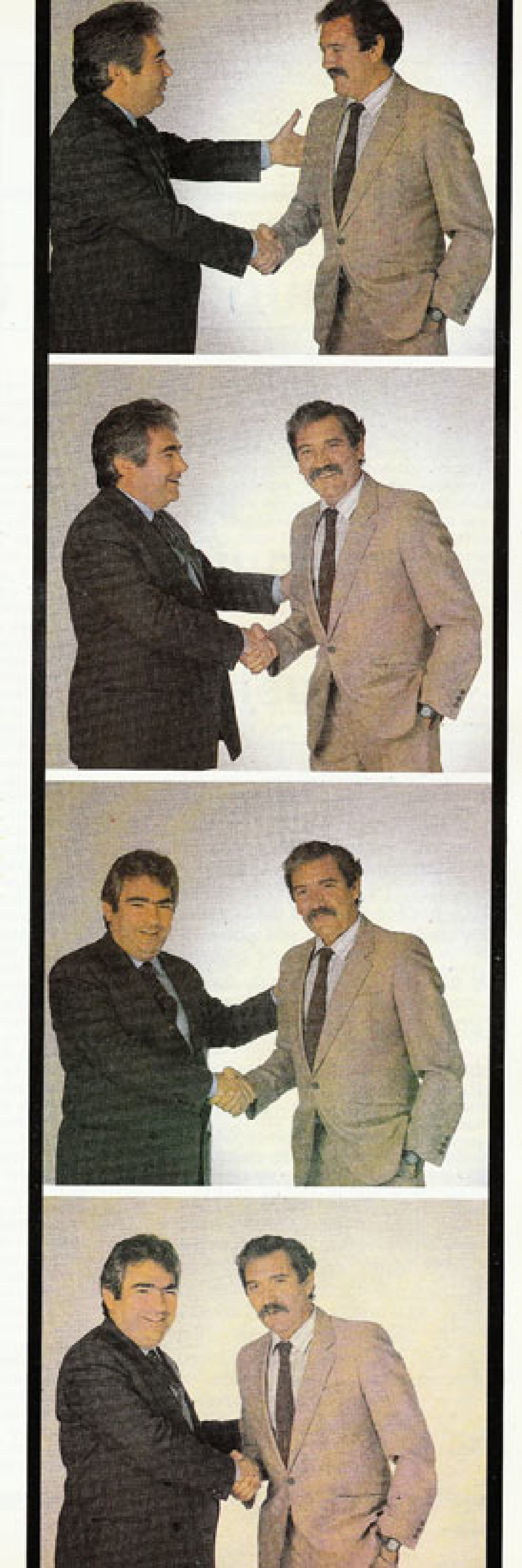
Sr. Lao: «Joaquín tiene en Facomare mi apoyo absoluto e incondicional»

EN un discreto rincón del restaurante-marisquería «RAFA», en la madrileña calle de Narváez, Joaquín Franco y Manolo Lao tenían el primer cambio de impresiones tras sus respectivos nombramientos como presidente y vicepresidente de Facomare. A tan distendida reunión asistió fugazmente Miguel Ortega, de Coresa, que, casualmente, se encontraba comiendo en el mismo local y, naturalmente, TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR, que había concertado la entrevista en aquel sitio.

Con rapidez y en su habitual estilo, pero en un tono de gran simpatía y con un fondo de enorme lucidez, Manolo Lao comenzó: **«Yo lo que quiero que pongáis muy claro es que Joaquín Franco tiene en Facomare mi apoyo absoluto e incondicional... Y que, además, la gente debe saber que nosotros no nos hemos unido ni para dominar Facomare, ni para dominar nada..., pero vamos a conseguir que la asociación funcione como Dios manda... Que Morales, el hombre, se volcó hasta desatender su propia empresa... Que luego vino Maestre, que le gustaban mucho las fotos y la televisión y luego la ciática... En fin, que ya tenemos buscados un par de aspirantes al puesto de gerente que han salido de una gran selección y el que salga será el que trabaje con las líneas maestras que le dé la directiva.»**

Inmediatamente se suscitaron los temores que habían producido en el Sector los nombramientos, a lo que Joaquín Franco contestó: **«Comprendo que la gente tenga miedo, pero no entiendo por qué lo ligan a los nombramientos. Además, desde Mallorca, Manolo y yo estamos hablando y entonces no sabíamos nada de la dimisión de Juan... Lo que pasa es que con la dimisión también había una oportunidad de arreglar Facomare y todo el mundo puede comprender que**

Sr. Franco: «Facomare, sin Cirsa, no es Facomare»



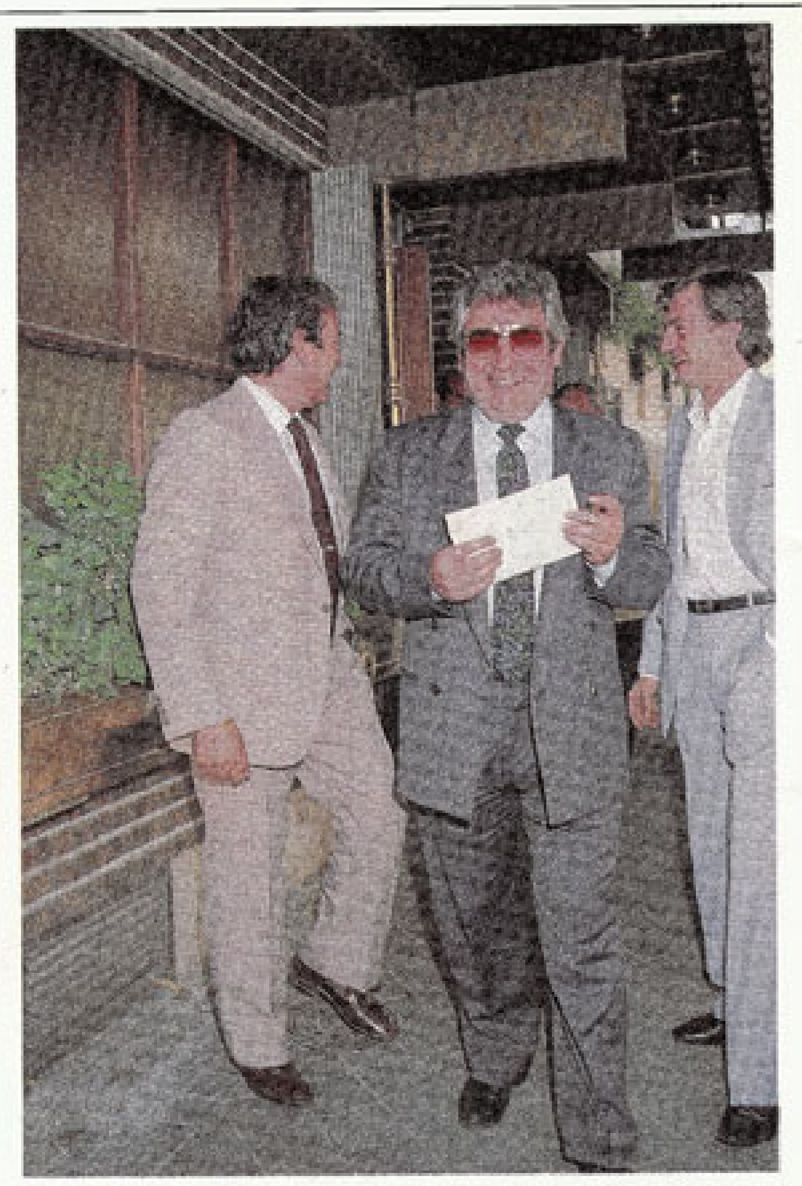
Facomare sin Cirsa no es Facomare. Por lo demás, nuestra unión perjudicará o beneficiará a los demás tanto como a nosotros mismos...» «Naturalmente —interrumpe Manolo Lao— con nuestra unión todo el Sector saldrá ganando. Yo no necesito más de lo que tengo, ya tengo bastante y todo lo que algunos pueden estar diciendo son tonterías. Aquí sólo hay una cosa clara: que no vamos a consentir que los extranjeros se queden con los boletos. Y que el negocio del boleto tiene que ser para todo el Sector... Y que con nuestra unión, Joaquín y yo vamos a intentar las concesiones en todas las autonomías que podamos, y una vez que lo tengamos, todos los del Sector que quieran entrar, entrarán. Eso seguro. ¿De qué miedo hablamos? ¿No hemos dicho que se van a repartir? Pues ya está...»

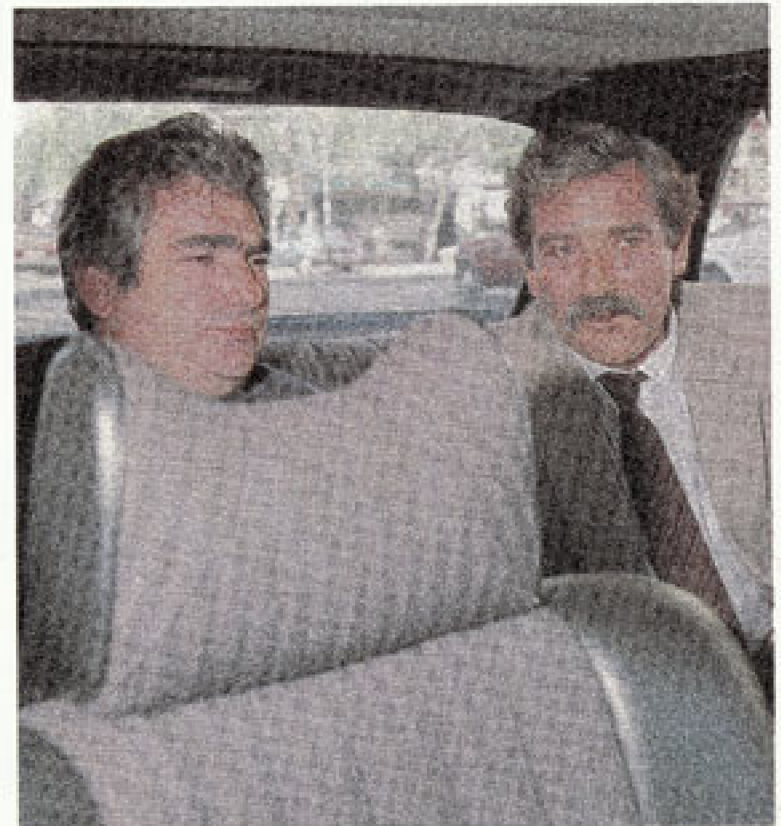
Joaquín Franco comenta que ninguna empresa del Sector puede optar individualmente a la concesión, por falta de capacidad, y que solamente la unión entre Cirsa y Franco para este tema puede impedir que el Sector se quede con el culo al aire viendo cómo se lo llevan las multinacionales del juego. Manolo Lao continúa la exposición de Joaquín asegurando que él lleva invertidos en Cataluña más de veinte mil millones de pesetas y que tiene la obligación de defenderlos, así que «no me vengan con tonterías».

Por otro lado, y de forma confidencial, nos dijeron algunas de las líneas maestras para la nueva Facomare. Pensamientos, proyectos que, dicho sea de paso, poseen el sello de la cordura y del objetivo claro, algo que parecían haber olvidado otras directivas que, indudablemente, nunca tuvieron el apoyo común de estos dos colosos, hoy en admirable concordia que supone todo un ejemplo para un Sector siempre inmerso en luchas intestinas y absurdas en muchos casos. Hoy son un ejemplo. Parece claro que todos debemos ayudarles para que mañana no sean una decepción.

Así se consiguió la exclusiva

Dicen los manuales del buen hacer conyugal, que no hay mejor forma de mantener un matrimonio que la de hacerle pasar habitualmente por los placeres de la mesa y de la alcoba. Quizá por eso, y porque estamos seguros de que Joaquín y Manolo nunca se verán juntos en ninguna alcoba, es por lo que decidimos acudir sólo a los restaurantes en busca de nuestra exclusiva... En fin, bromas aparte, lo cierto es que el tema estaba atado y bien atado por el zascandil de nuestro consejero delegado y pudimos conseguir nuestro objetivo de obtener la primera declaración conjunta de los nuevos líderes institucionales del Sector y las primeras fotografías que estos dos colosos del Automático permiten que se les hagan en un estudio fotográfico... Y como aperitivo, este reportaje gráfico de la pareja, en el que se incluye una foto dentro de un coche... Como en las bodas, oiga...





1, 2 ó 3 JUGADORES

Super Sprint

¡¡El primer videojuego en el mundo para 3 jugadores!!

Una recreación de Atari, siguiendo los pasos de los super clásicos Sprint I y Sprint II: con la misma o mayor garantia de seguridad en las recaudaciones de los juegos originales. SUPER SPRINT nos devuelve la emoción de la conducción y mucho más...

- ☐ Una carrera sin fin.
- ☐ 1, 2 ó 3 jugadores, compiten entre si o contra coches controlados por computadora.
- ☐ 8 circuitos diferentes a elegir por los jugadores.
- ☐ Cada carrera consta de 4 vueltas. Una vez vencidos los coches, la carrera continúa en un nuevo circuito que saldrá al azar.



Dimensiones:

Altura:	**164 cm.**
Ancho:	**104 cm.**
Fondo:	**90 cm.**
Peso:	**150 Kgs.**

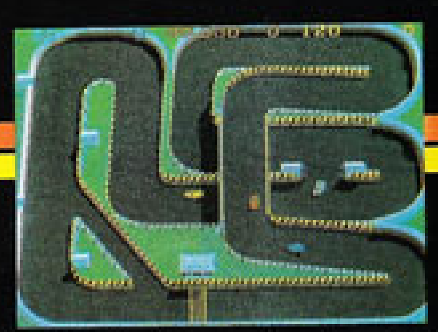


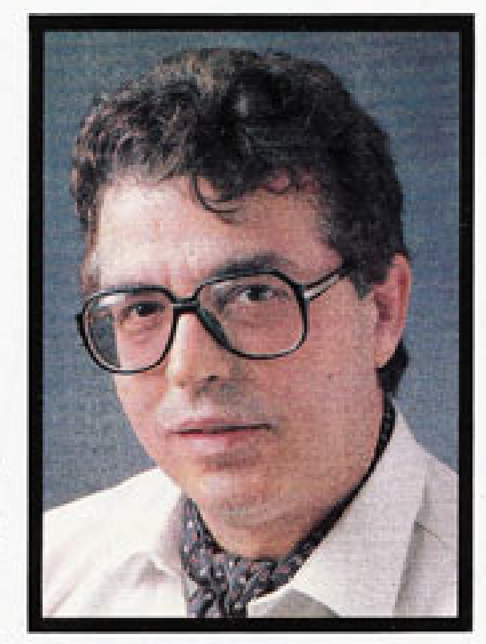
TO RACE TO RACE TO RACE

SUPER SPRINT™



SIEMPRE EN VANGUARDIA





por EULOGIO PINGARRON

Que Dios reparta suerte

ME acaba de llegar de modo oficial la distribución de los cargos de la Junta Directiva de Facomare y de forma extraoficial los mil y un comentarios al respecto.

Comentarios por supuesto con sabrosas interpretaciones, dudas, temores, sorpresas y algún «esto se veía venir», o bien aquello de «Dios los cría...».

Creo que la cosa, si no es más que lo que se ve, merece pocos comentarios; la presidencia recae en una empresa cuyo eslogan nos dice que su negocio es el de todos; luego, justo es que si un hombre dirige un negocio que es de todos, justo es que a todos nos presida; después la vicepresidencia la ostenta una empresa que se anuncia diciendo que se dedica a la electrónica porque cree en el hombre, y la conclusión inmediata que debemos sacar es que dicho hombre es el presidente cuyo negocio es el de todos, o sea, uno crea el negocio, el otro pone la electrónica. Los demás tendremos también que hacer algo, digo yo.

PERO no, la cosa de los rumores y las conjeturas no va por ahí. España ha sido siempre un país que se ha movido más por comparaciones que por referencias; aquí a las figuras no se las sitúa, se las compara, y si no tienen comparación pasan a ser mitos, y los mitos al final acaban pasando a ser patrimonio del refranero popular, de forma que al pasar de los tiempos nadie sabe con certeza si Picio era feísimo, o tan guapo que por muy guapo que se fuera siempre se era más feo que Picio; o como San Luis, que nadie ha podido asegurar si fue tan bonito como decían o fue simplemente una forma como otra de llamarle marica sin ser perseguido por la Inquisición. Aquí, las figuras para tener verdadero valor tienen que tener otra figura para contrastarla, y en esto, fíjense, no valen las parejas: El Litri y Aparicio, el Dúo Dinámico, Ana Belén y Víctor Manuel, pongamos por caso, pues qué quieren que les diga..., como Daoíz y Velarde o Ramón y Cajal, las parejas como los dictadores crean afición, pero no suscitan vehemencias. Son un poco como las gambas al ajillo sin guindilla: ¡les falta picante! Las parejas tienen seguidores, que no es igual que partidarios: El seguidor es alguien capaz de extasiarse; el partidario, en cambio, es alguien capaz de extasiar de un bofetón a otro partidario rival.

Aquí en esto de las empresas líderes no puede decirse que haya habido hasta ahora ni seguidores ni partidarios (al menos en la mayoría de los casos), si no más bien «espadas» de relleno en el cartel; unos como viejas figuras ya consagradas y que llevaban tras de sí una gran parte del arte clásico y del buen hacer como mandan los cánones; otros con la casta y el empuje del que pretende hacerse un sitio a base de valor y entrega, pero siempre unos y otros apoyados y arropados en el cartel por la gran figura; y en tanto las dos figuras cabecera de cartel dominando y repartiéndose las grandes plazas, pero sin llegar a encontrarse en un mano a mano.

Y hete aquí que de pronto cuando mayor es la rivalidad y la expectación en los tendidos, deciden formar pareja, al parecer porque descubren que su arte y sus intereses corren caminos parejos, se ponen de acuerdo, negocian la cabecera de cartel e instan a las primeras figuras a que dejen de ser maestros y entren a formar parte de sus cuadrillas como sobresalientes y mozos de espada. Sólo queda por negociar los contratos con las plazas más importantes, pero, por lo que se ve, y dado que el dominio de las plazas está en mano de las Diputaciones, esto será pan comido, ya que las Diputaciones están faltas de tesorería, y poco importa al final la calidad del espectáculo, ni el futuro o la puerza de la Fiesta, sino la garantía de las inversiones.

Y así es como yo lo veo. Lo he puesto todo en clave taurina, que es como quizá mejor lo podemos entender la mayoría, y ya sólo queda esperar y decir aquello de... que Dios reparta suerte.



Nombre
Empresa
Direccion
Localidad
Provincia
Teléfono
Fabricante ☐ Operador ☐
Distribuidor ☐ Componentes ☐
Asociacion ☐ Otros ☐

ORDEN DE SUSCRIPCION

N.° de Suscripciones al año
Total contratado

Enviar talon nominativo a nombre de TAULAR, S. A.

Deseo que me suscriban por un año a la REVISTA TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR, al precio de 6.000 ptas. por suscripcion.

Firma y sello


PARA SALIR DEL MONTÓN
PLAYCÓMIC®
PLAYCÓMIC
ingematic, s.a.
C/Abad Oliva, 3-5
Tels. (93) 711 18 00 - 711 62 11
SABADELL (Barcelona)

Aunque nadie discute la capacidad empresarial de Joaquín Franco y Manolo Lao

Sorpresa, esperanza y... un cierto recelo

En este NUMERO ESPECIAL MONOGRAFICO de nuestra revista no podíamos silenciar la voz del Sector. Por esta razón, nuestra encuesta es lo suficientemente amplia como para que nuestros lectores tengan una panorámica válida de lo que el Automático siente ante los nuevos nombramientos de FACOMARE.



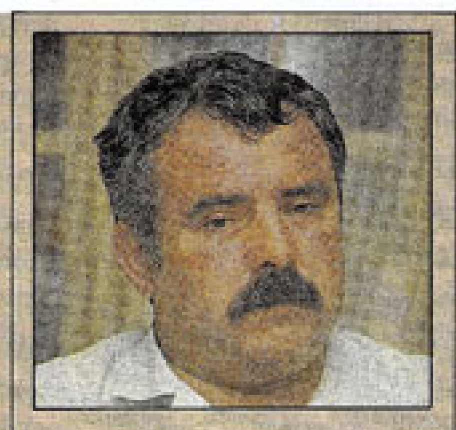


ANGEL LUIS ORENES - CIA. ORENES DE RECREATIVOS, S. A.

«Franco y Lao quieren lo mejor para el sector»

No veo mal que la Junta Directiva de Facomare coincida con los grandes empresarios del Sector. Lo veo positivo. En Facomare, por distintas circunstancias, ha habido una crisis, y por este motivo no es malo que quienes son líderes en el tema del juego se muevan y coincidan con el liderazgo de esta asociación. El apoyo de Lao a Franco significa que ha habido conversaciones entre ellos a nivel interno; no sé en qué línea, pero tampoco veo mal que se produzca una mayor coordinación. Al parecer hay temas en el aire, como los boletos, donde ha entrado a España una casa de fuera. Es importante que aquí haya una unión ante los problemas que se plantean, como la introducción de casas extranjeras. Hace falta una postura firme ante esto, e igualmente ante la Administración, adonde hay que ir planteando las cosas claras y unitariamente.

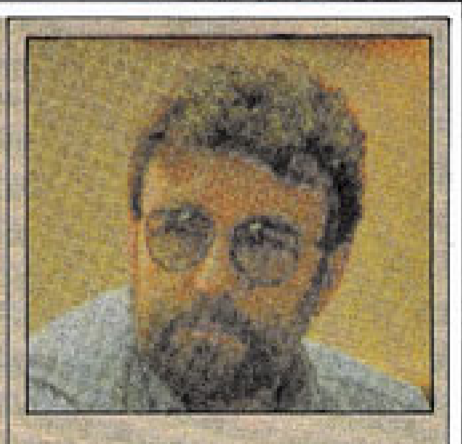
Ahora, la idea es que se produzca un trabajo de común acuerdo. Pienso que Franco y Lao quieren lo mejor para el Sector porque los primeros interesados son ellos, por ser los que mayores inversiones tienen realizadas.



JESUS ALAMO - ACRISMATIC

«Ojalá que el presidente lleve la asociación tan bien como su empresa»

En estos momentos no puedo opinar. Ojalá el presidente lleve la asociación tan bien como lleva su empresa. Creo que defenderá la asociación. Aunque creo que lo mejor para todos es que haya un buen gerente para que apoye al presidente.



GABRIEL MONTERO - CIJSA

«Una situación bastante anómala»

Considero que es una situación bastante anómala y que da que pensar, porque evidentemente se están barajando otros elementos de trasfondo, cuando Cirsa dice que se retira de la asociación, de repente, sin convocar una asamblea, se decide darle la vicepresidencia. Por otro lado, sale elegido Franco y otra empresa de su grupo, Coderesa, y Cirsa les apoya con su voto. Todo esto es muy raro, muy llamativo. De todas formas, habría que tener más información para analizar la situación en profundidad, porque deben existir muchos motivos en el fondo para llegar a una componenda de este tipo, debe de existir algún pacto. Por lo menos esa es mi impresión.

Y AHORA CON AVANCES



1 ESPECIAL

2 JACKPOTS

1 SUPER JACKPOT (CON DOS HOPPER)

PAGA DOBLE

Si el color elegido por medio del pulsador coincide con el del premio, duplica la cantidad ganada.

VOZ

Un sintetizador de voz nos explica cómo se va desarrollando el juego.

DETA INDUSTRIAL, S. A.
Plomo, 10. Tels. 230 38 00-08-09
28045 MADRID

GREGORIO FERNANDEZ - AUTOMATICOS REUNIDOS

«Se ha elegido a una buena persona»

Ha sido una decisión correcta. Eduardo Morales lo hizo bien durante el tiempo que estuvo como presidente. La postura de Paredes no he llegado a entenderla. Esta nueva presidencia no creo que tenga dificultades. De todas formas, nunca me ha preocupado mucho el tema Facomare. Tanto Joaquín Franco como Lao son gente capacitada. Bajo mi punto de vista, la presidencia tenía que ser para una persona que estuviera en Madrid, y se ha elegido a una buena persona.

El apoyo de Manuel Lao a Franco no me ha sorprendido. Entre ellos no se muerden; se llevan bien, aunque luego a veces den otra imagen.

JOSE VILLABOA - COMPUTER

«Franco y Lao son gente currante y trabajadora»

Está bien en líneas generales. Les conozco a Franco y a Lao hace tiempo y son gente currante y trabajadora. La gente trabajadora en todas las empresas, antes o después, salen adelante.

A Franco le tiene que apoyar todo el mundo. En España tenemos la manía de que cuando sale un líder se le ponen todas las trabas posibles. Lo que hay que hacer es lo contrario; apoyarle para aumentar su moral. Es muy fácil criticar, pero hay que ponerse en los cargos para saber con lo que uno se encuentra. Todos tendríamos que dar ilusión, es fundamental, y la ilusión se transmite colaborando. Franco y Lao son gente muy introducida y saben mucho del tema, y es mejor ser dirigidos por personas que saben que por otros que no. Esto es un principio fundamental en toda empresa que se inicia. Contribuyendo todos, se sentirán comprometidos.



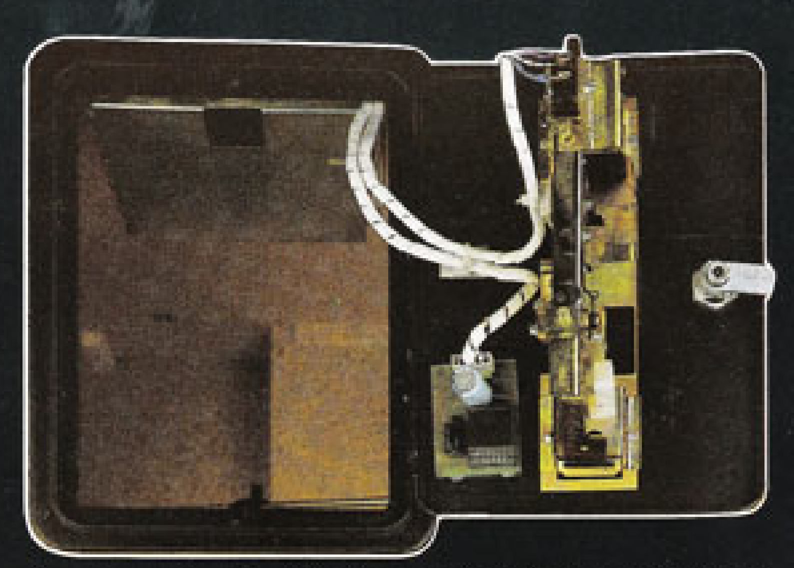
ANDRES GARCIA - REGAMA

«Se lo guisarán y se lo comerán entre ellos, pero más vale ser optimistas»

Lo que se está viendo es que en Facomare hay una serie de señores que se lo están haciendo ellos sin contar con la mayoría. Siguen siendo los mismos. No sé cuántos socios seremos ahora, pero no nos tienen muy en cuenta. Respecto a la presidencia de Joaquín Franco, opino que quien dirija Facomare tiene que dedicarse a ello al cien por cien de su capacidad, y Joaquín Franco no creo que pueda volcarse tanto en Facomare. Si lo hace así será positivo para la asociación. De todas formas, veo contradictorio que dos personas como Joaquín Franco y Manolo Lao, que han mantenido tantas diferencias de criterio, se pongan ahora de acuerdo para asumir la cúpula dirigente de Facomare. Se lo guisarán y se lo comerán entre ellos. Más vale que seamos optimistas, aunque el cambiar con tanta frecuencia de presidente es grave.

BILLAR AMERICANO

FUNCIONAMIENTO ELECTRONICO POR BATERIA





Accionamiento eléctrico a través de microrruptor.
Contador electrónico de monedas para el control exacto de partidas.

MEDIDAS PARA LOS DOS TIPOS

ALTO	0,86	0,79
ANCHO	1,30	1,10
LARGO	2,30	1,90
PESO	220 kg.	180 kg.





Puerta mecánica con cerradura de seguridad.
Seleccionador de monedas mecánico para 100 pts., con recuperador de monedas defectuosas.
Sistema de seguridad, antiaro, antipesca, antihilo, etc.


1
ex 35271-OC E.
SPAIN



EL COSTO DE LA PARTIDA EN LAS «B»
¿Un límite para su rentabilidad?



Juego excitante, sencillo y rápido en línea central.

«Segunda oportunidad» para mejorar la combinación sin arriesgar nada.

Cambio de figuras con el «giro prodigioso»

Bonus.

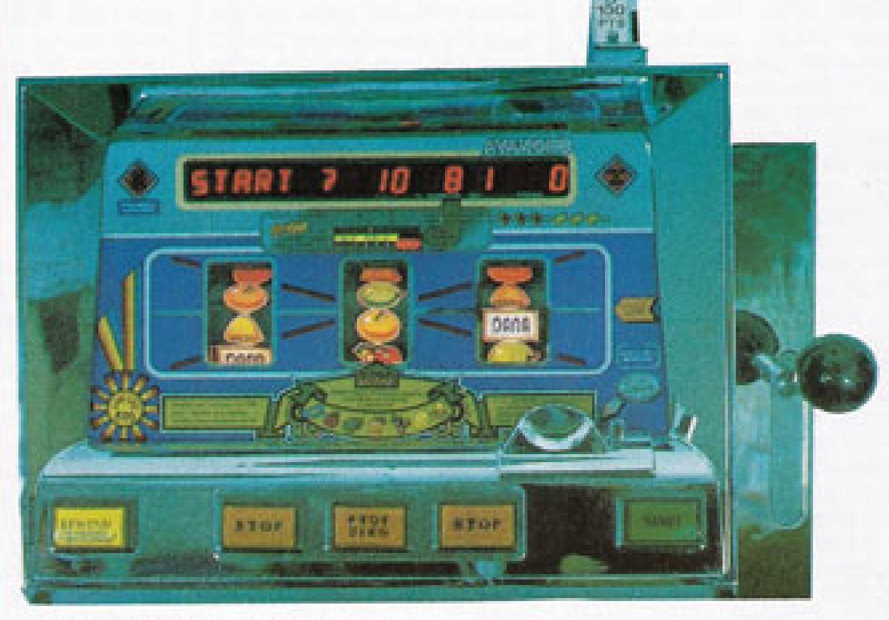
Pagos en monedas de 25 y 100 pesetas ajustable.

Y no falla nunca.

Es sabida la opinión de muchos profesionales sobre la necesidad de aumentar el precio de la partida en las máquinas de tipo B. Hoy vivimos la imposibilidad de alterar este importe y se convendrá con nosotros que un equivalente razonable en recaudación sería el desembolso por parte del jugador de varias veces el coste de una partida. Que el consumidor juegue más de una partida cada vez. Una actuación de estas características en el jugador se obtiene como respuesta al estímulo que supone ofrecer mayor cantidad de premios altos, mayor número de especiales y posibilidades más amplias de intervenir en el juego cuanto mayor sea el número de créditos o monedas introducidas en la máquina.

Es obvio que el jugador que sólo introduce una moneda de 25 pesetas deberá participar igualmente en un reparto abundante de premios, equilibrado y conforme al comportamiento habitual de las B actuales.

SOPELSA ha conseguido este triunfo con su nuevo modelo DANA REWIND-2.



TERMOMETRO REWIND

Cambia de color introduciendo monedas.
A partir de la cuarta luz verde, premio seguro.
A más luces verdes, más especiales y premios más altos.
LOTERIA: parando en verde, ¡PARTIDA!
Premios en abundancia también con el termómetro REWIND en rojo.



Miravalles, 39 - Apartado 1.620
Telef. 945/27 51 00 - VITORIA

Patentes pendientes



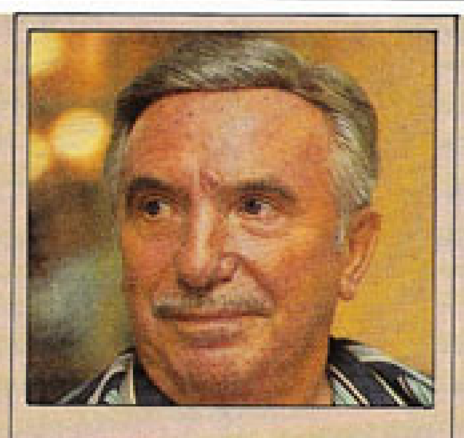
ENRIQUE CURTICH - ANDRA

«¿Qué ocurrirá después?»

Tras la dimisión de Juan Paredes, los cargos de Facomare se pusieron a disposición, ya que no se aceptaba la transferencia de la presidencia a otra persona de Juegos Populares. La Junta Directiva no aceptó la renuncia de Cirsa y esta empresa aceptó la resolución contemplada en los estatutos, volviendo a integrar esta Junta Directiva. Tras distintas manifestaciones y varios hechos y negociaciones a medio plazo, Franco y Cirsa tomaron la decisión de llevar las riendas de esta asociación. Joaquín Franco fue legalmente nombrado presidente, al igual que se nombró una nueva Junta Directiva. Es sintomático decir que Franco y Cirsa son suficientes para tener una mayoría con sus votos.

El apoyo de Cirsa a Franco, o de Franco a Cirsa, viene motivado por unos acuerdos suscritos entre ellos que, en teoría, son para el bien del Sector. Necesitaban estos acuerdos y han preferido resolver los temas pendientes por medio de una institución como Facomare. La acción conjunta Franco-Cirsa tiene que encararse con temas como los boletos, el IVA o la subida del precio de la partida, que tienen gran importancia para el futuro del Sector.

Sobre los boletos, si nosotros pudiéramos, incluidos Franco y Lao, sin lugar a dudas habríamos impedido su circulación. Como no es posible, lo mejor es hacer una oferta a nivel nacional; se podría decir, por medio de todo el Sector. ¿Qué ocurrirá después? Eso el tiempo lo dirá; de momento es una oferta desinteresada.



JULIO MARROQUIN - YARDY

«Franco es la persona idónea»

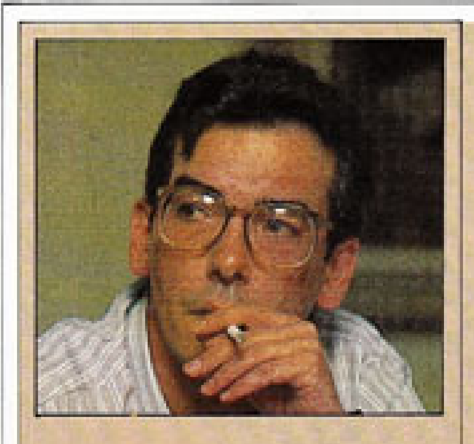
Francamente bien, siempre que se pongan de acuerdo las dos tendencias discrepantes para procurar que el único ganador de la contienda sea el Sector. Joaquín Franco es la persona idónea para presidente de la asociación y Manolo Lao puede ser un buen vicepresidente. Los dos representan las mayores fuerzas del automático, y es positivo, para limar asperezas, que la cúpula de la asociación esté compuesta por las dos empresas más potentes.



JOSE ROMERO BONILLA - ANDEMAR-SEVILLA

«Deben construir un patrimonio de todos»

Joaquín Franco y Manolo Lao son buenos fabricantes que, además, tienen explotaciones en la calle; por tanto, conocen todos los entresijos del Sector. Lo que hace falta es que se quiten los problemas personales y que dirijan Facomare como una unidad. Deben construir un patrimonio de todos, y lo que hay que ver es si son capaces de dejar sus rencillas atrás y sacar al Sector adelante. Por otra parte, siempre se ha firmado que la falta de unidad entre asociaciones terminará hundiendo al Sector. Andemar sólo defiende a los operadores, y Facomare, hasta ahora, solamente a los fabricantes; de esta forma siempre habrá dos criterios contrapuestos y no llegaremos a nada positivo. Quizás pueda llegarse, a través de esta nueva dirección de Facomare, a un entendimiento, porque Franco y Cirsa son también operadores y conocen la mentalidad de la calle. Espero que esta presidencia pueda llegar a ser positiva.



AMABLE IMEDIO - AUTOMATIC-MORA

«Es muy importante que encabecen el Sector personas que lo aman»

Joaquín Franco, como presidente, y Manolo Lao, como vicepresidente, refuerzan Facomare por ser los dos fabricantes más potentes del mercado. Esto significará un nuevo objetivo marcado por la asociación. Y no es malo, pero hasta que no exista una representación real de las empresas operadoras independientes no asociadas a los grandes fabricantes, no se habrá dado un paso decisivo. Hay entre ocho y nueve mil operadores, y seis o siete mil empresas operadoras y sociedades anónimas no están relacionadas con las fábricas. Todos estos empresarios deben estar representados en el Consejo Rector de Facomare. De nada sirve si sólo se sientan un grupo de fabricantes y las empresas operadoras relacionadas con ellos a discutir. Hasta que los operadores no estén representados en el Consejo Rector, el principio asociativo de Facomare será siempre cuestionado.

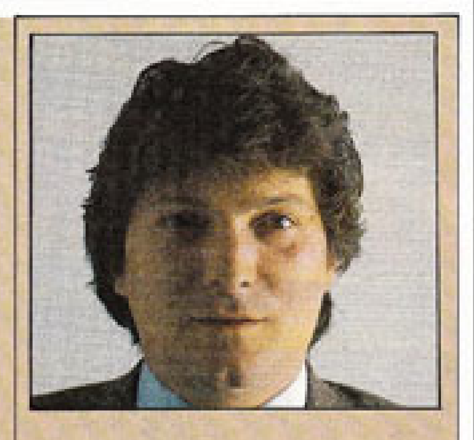
Personalmente quiero remitir mis felicitaciones a Joaquín Franco y Manolo Lao porque considero que es muy importante que encabecen el Sector personas que lo aman y lo sienten a muerte. El presidente de Facomare es un señor que tendrá que levantarse todos los días pensando en el Sector.



PASCUAL ESCLAPEZ - AUTOMATIC-MORA

«Ellos son los que más tienen que perder»

Me parece estupendo. Son las personas que más tienen que perder con lo que pueda pasar en el automático. Esta decisión, por tanto, me parece bien, aunque el tema no deja de ser complicado. Felicito al señor Franco y al señor Lao y al Sector porque han elegido a los mejores. En cuanto al apoyo de Lao a Franco, pienso que es mejor también ir juntos que enfrentados.



Jordi Carrera - Tecfri

Joaquín Franco es un líder natural del Sector, su papel debe ser el de un hombre representativo y confiar las cuestiones operativas a un grupo gestor que trabaje con criterios solidarios. La verdad es que los primeros en unirse deben ser los dos grandes. Franco tiene muchísimas cosas encima; ése puede ser un gran handicap, aunque todavía nadie le ha visto techo a su gran capacidad.

Nota: Esta opinión sel señor Carrera fue ofrecida por él en una entrevista realizada por TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR antes de producirse los nombramientos de la Junta Directiva de Facomare, y que será publicada en nuestro próximo número.

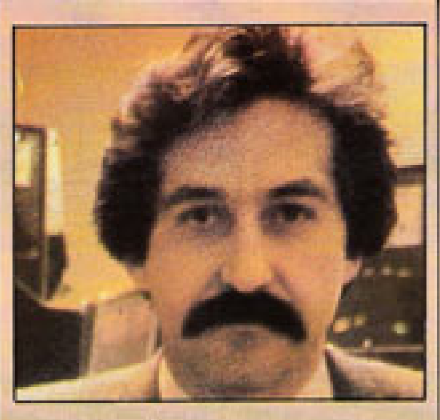

PASO FIRME A LA
BIG FRUIT DE LUXE
BIG FRUIT
DE LUXE
MGA
Machines Games
Automatics, s.a.
Rda. de la Industria, 22-24. Tels.: 718 65 51 - 718 18 54
Télex: 52473 OPMV-E. Barberá del Vallés (Barcelona)



MIGUEL ORTEGA - CORESA

«Joaquín Franco tiene carisma»

Yo he aceptado y votado esta fórmula, porque lo más importante es que haya unión en la asociación. No se debe permitir que se vaya ninguna empresa de Facomare, porque si no quedaríamos cojos. La vicepresidencia de Cirsa es una medida de salvación para la asociación, lo menos malo. Pero hablando de Joaquín Franco, debo decir que a mí me gusta mucho, porque, además de ser el número uno de los empresarios del Sector, tiene un carisma importante para todo el mundo en general. Todos se sienten a gusto a su alrededor y eso puede influir para unir las asociaciones. Por otro lado, no es posible separar la potencia económica de la política, y por ello la figura de Joaquín Franco es insustituible.



JOSE MARÍA ARRIBAS - CIC-PLAY

«Hay que demostrar si la elección ha sido acertada o no»

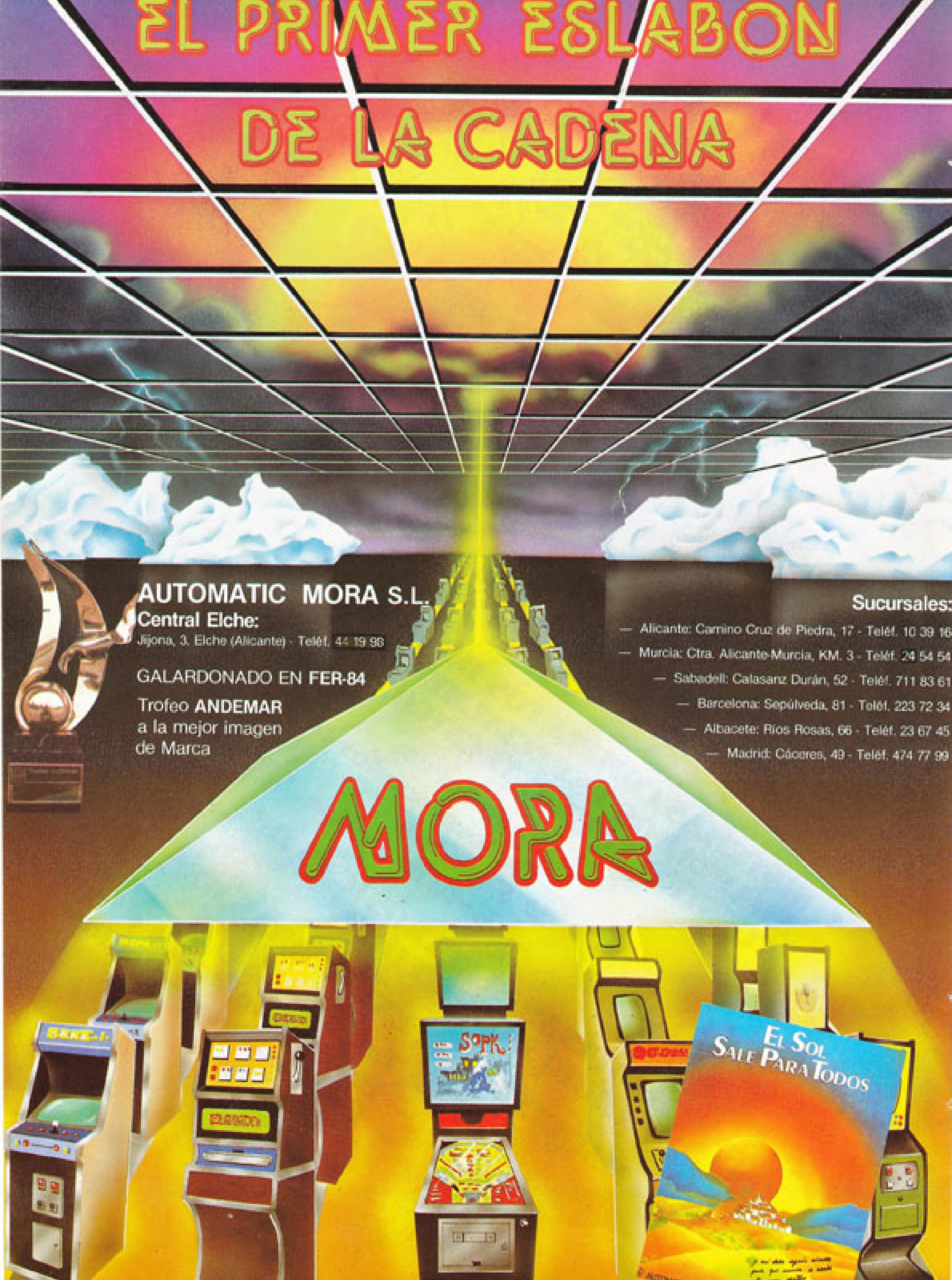
La situación de Facomare dependerá del espíritu de lucha de sus nuevos dirigentes y de su interés en abrir un camino a la asociación. Puede perjudicar o mejorar al Sector. Yo creo que el Sector saldrá perjudicado en un 80 % y mejorará en un 20 %. Estas dos empresas siempre han estado en continua rivalidad, y ahora esa rivalidad puede arrastrar a toda la asociación, formando dos bandos. Lo que tienen que hacer es rodearse de más personas que avalen una neutralidad. Quedan muchas cosas por hacer en Facomare y hay muy pocos fabricantes que pueden ser presidentes. Joaquín Franco es un buen empresario, pero no sé cómo será de presidente. Ahora hay que demostrar si la elección ha sido acertada o no.



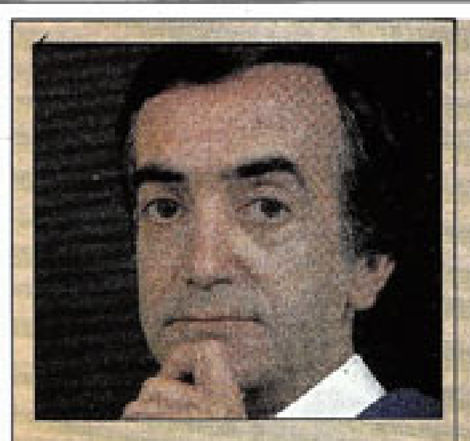
TERESA QUIJANO - EBILSA

«Franco es la persona más representativa del Sector»

Lógicamente tenía que ser Joaquín Franco el presidente de Facomare, porque es la persona más representativa del Sector, y Cirsa el vicepresidente, porque si no, se va de Facomare. También podría haber sido presidente Manolo Lao, pero el que Joaquín viva en Madrid le permite una dedicación más intensa a la asociación. Además, Joaquín está muy enterado de todo lo relacionado con el Sector y favorecerá a Facomare, porque es una persona que no tiene nada de tacaño y creo que se volcará en la asociación.



EL PRIMER ESLABON
DE LA CADENA
AUTOMATIC MORA S.L.
Central Elche:
Jijona, 3. Elche (Alicante) - Teléf. 44 19 98
GALARDONADO EN FER-84
Trofeo ANDEMAR
a la mejor imagen
de Marca
Sucursales:
— Alicante: Camino Cruz de Piedra, 17 - Teléf. 10 39 16
— Murcia: Ctra. Alicante-Murcia, KM. 3 - Teléf. 24 54 54
— Sabadell: Calasanz Durán, 52 - Teléf. 711 83 61
— Barcelona: Sepúlveda, 81 - Teléf. 223 72 34
— Albacete: Ríos Rosas, 66 - Teléf. 23 67 45
— Madrid: Cáceres, 49 - Teléf. 474 77 99
MORA
EL SOL SALE PARA TODOS



RAMON JOVANI - ARFYC

«Confío en Joaquín y en Manolo»

Yo siempre he opinado que cuantas más personas estemos integradas en Facomare es mejor para el Sector. En cuanto al presidente, lo considero una gran persona y tiene detrás una gran empresa que le permite asumir con mayores probabilidades de éxito los problemas de la asociación. Yo voté a Joaquín Franco y a Manolo Lao porque, en principio, confío en ellos. Creo que defenderán nuestros intereses, y si no lo hacen, dejarán de dirigir la asociación. Yo seré el primero que no aceptaré a un presidente que no sea positivo para la asociación.



DANIEL CORTIJO - JOCTRONIC

«Sólo veo ansia de poder, de dominar, de gobernar»

La situación es mala; siempre lo he dicho. Sólo veo ansia de poder, de dominar, de gobernar. Cuando alguien me pregunta que por qué no soy socio de Facomare, le digo que cuando se demuestre que es una asociación de todos los fabricantes, entonces perteneceré a ella.

El repartirse la presidencia y la vicepresidencia entre Franco y Cirsa es un montaje espectacular; sólo queda el que me digan cuando debo retirar mis máquinas de los bares. Es increíble que dirijan la asociación precisamente las dos empresas que han creado el problema que tenemos actualmente con los bares a base de regalitos. Se está llegando a lo que dijo Manolo Lao en una reunión: que pronto sólo habrá dos fabricantes en el Sector y que los demás irán al agua. Parece mentira que estos señores sean ahora mis presidentes. Eso no lo acepto, porque todavía no he visto que asuman los intereses del Sector. Cuando Eduardo Morales estaba de presidente, había personas que le criticaban, pero es el único que me ha inspirado confianza, porque respetaba a los demás, fueran grandes o chicos.

Estas elecciones han sido un montaje. ¿Cómo voy a respetar a un fabricante, en este caso Cirsa, cuando compro diez máquinas suyas, las instalo en mi explotación y después vienen los representantes de esa empresa con la intención de saltarme las máquinas de los bares para instalar las suyas?

Para empezar a respetarles deben demostrarme que anteponen los intereses del Sector a los suyos propios; cuando lo hayan hecho, les aceptaré.

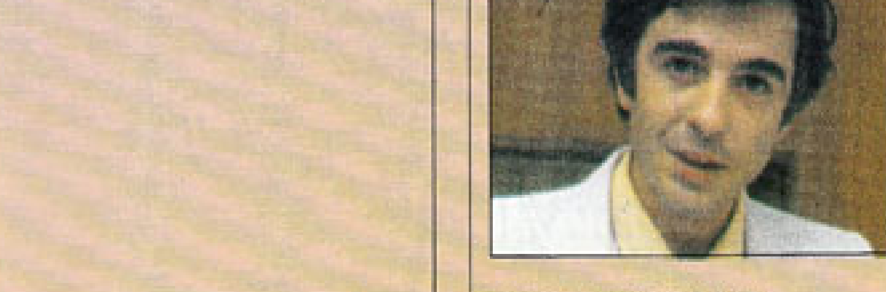
RODRIGO MORILLA - ARO, S. A.

«El apoyo de Manuel Lao, muy positivo»

Personalmente me parece muy bien que Joaquín Franco haya asumido la presidencia de Facomare, porque él está en todos los temas y facetas del automático, hasta de cara al exterior. Es un hombre bien asesorado. Sin embargo, creo que esta directiva está un poco centralizada. Lo que hace falta es que Facomare se consolide de una vez para siempre y no dé tantos bandazos.

Es también muy positivo el apoyo de Manuel Lao, porque en la calle estaba que las relaciones de Cirsa con Franco no eran las que todos quisiéramos que fueran, y todos estamos implicados por las consecuencias de sus relaciones.


FLASH DRAGON
un pin·ball para campeones
Extenso multiplicador de BONUS.
ACUMULADOR DE BONUS para la siguiente bola.
Siete combinaciones diferentes de conseguir partida.
Dos EXTRA BALL en juego.
Gran movilidad de la bola.
¡SENSACIONAL NOVEDAD!
En el transcurso de la partida y mediante la obtención de una determinada puntuación, se dispara automáticamente la cámara POLAROID incorporada en el cabezal, logrando una estupenda fotografía instantánea del jugador.
¡demuestre que sí es un campeón!
(Cámara instantánea
Polaroid
incorporada)
FLASH
DRAGON
1055000
600000
1200000
2190000
playmatic®
Tucumán, 26-28 - Telex. 53912 PLAY E
Dirección telegráfica PLAYMATIC.
Barcelona-30 - SPAIN - Tel. 345 85 04





FELIX HERNAN - MAIBESA

«Sin comentarios»

Sin comentarios a la designación de Joaquín Franco como nuevo presidente de Facomare. Y sin comentarios también al apoyo recibido por Manolo Lao.

JESUS LOSA - M.A.C.

«Vamos a seguir siendo del Partido Independiente»

Nosotros no pertenecemos a ninguna asociación. Realmente no sé qué decir sobre este tema porque no hemos mantenido contactos y vamos a seguir siendo del Partido Independiente.

Sobre el apoyo de Cirsa a Franco, tampoco conozco el alcance que pueda tener. No estamos al tanto de las entretelas de los despachos. A nosotros nos ha ido muy bien y pretendemos continuar en esta línea. Sólo nos hemos relacionado con ellos en las ferias del Sector.

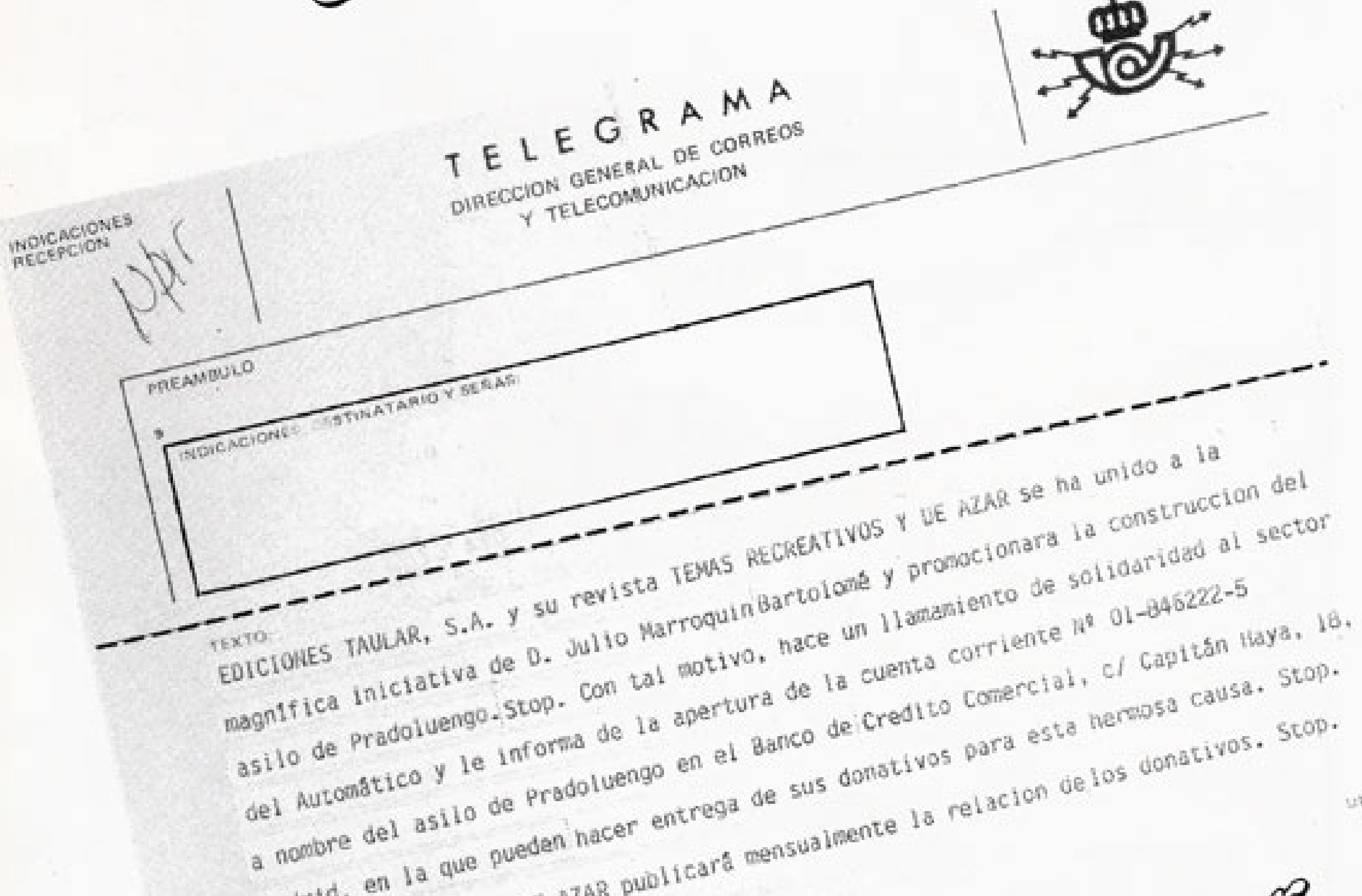
MILAGROS TORREJON - OPER-CENTRO

«El apoyo de Cirsa, una postura inteligente»

Me parece bien todo lo que hagan estos señores como responsables de Facomare, por ser ellos los más representativos. ¿Quién mejor que Joaquín Franco? Ahora bien, en Facomare tiene que haber también grandes ejecutivos para llevar adelante las negociaciones con la Administración, porque si no, no se va a ningún lado. Joaquín Franco ha demostrado estar en la brecha.

El apoyo de Cirsa me parece una postura inteligente y lógica. Los dos no pueden estar en una sola presidencia.

EL ASILO DE PRADOLUENGO NECESITA AL SECTOR DEL AUTOMATICO


TELEGRAMA
DIRECCION GENERAL DE CORREOS Y TELECOMUNICACION

INDICACIONES RECEPCION

PREAMBULO

INDICACIONES DESTINATARIO Y SEÑAS

TEXTO

EDICIONES TAULAR, S.A. y su revista TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR se ha unido a la magnífica iniciativa de D. Julio Marroquin Bartolomé y promocionara la construccion del asilo de Pradoluengo. Stop. Con tal motivo, hace un llamamiento de solidaridad al sector del Automático y le informa de la apertura de la cuenta corriente Nº 01-846222-5 a nombre del asilo de Pradoluengo en el Banco de Credito Comercial, c/ Capitán Haya, 18, Madrid, en la que pueden hacer entrega de sus donativos para esta hermosa causa. Stop. TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR publicará mensualmente la relacion de los donativos. Stop.

MOD. T.G.2

no podemos fallar


MESA BILLAR CONVERTIBLE MOD. STYLE-3
PRESTIGIO – ESTILO – DIVERSION
OFICINA CENTRAL:
C/ JUAN DE AJURIAGUERRA, 20
48009 BILBAO
TELEF. (94) 423 95 89 / 424 26 32
C/ CONDES DE BELL-LLOCH, 53, BAJO
TELEF. (93) 321 22 73 / 321 22 46
08014 BARCELONA
CLJSA
COMERCIAL


что на любом
месте...
наша выгода-
выгода всем.
Recreativos Franco S.A.
en cualquier lugar...
nuestro negocio es el de todos

La voz de las asociaciones

Las otras asociaciones del Sector también tienen mucho que decir sobre el nuevo cambio en FACOMARE. El espacio de que disponemos nos condiciona a ser breves, pero ANESAR y FEMARA, en palabras de sus presidentes, valoran positivamente esta nueva etapa y esperan que ayude a la unificación de las asociaciones.



PABLO ARRANZ - PRESIDENTE ANESAR

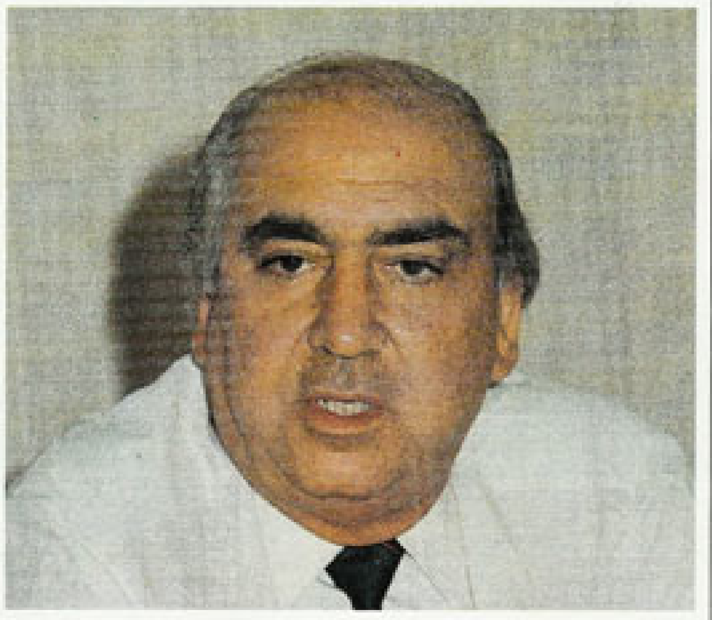
«Hay que formar la cúpula asociativa»

1. ¿Qué le parece la nueva dirección de Facomare, con Joaquín Franco como presidente con el voto a favor de Cirsa?

Me parece que eso puede ayudar al Sector. A partir del período de bandazos de esta asociación, con tres presidentes distintos en un año, es bueno que se responsabilicen los que más peso tienen, y ellos mismos tendrán que pensar a partir de ahora en sus actos asociativos. El rodaje de esta nueva dirección mostrará cuáles son los resultados. A mí me parece que será positivo si ponen ilusión, porque los intereses en juego son importantes y es necesario volcarse para resolverlos.

2. ¿Cree que es posible ir hacia una unificación de las distintas asociaciones del Sector con esta nueva Junta Directiva de Facomare?

Yo soy uno de los proponentes de formar una cúpula asociativa. Las bases están en los operadores y en los fabricantes y distribuidores. Los operadores son los que están agrupados por provincias, y sobre estas agrupaciones se deben constituir las regionales. Si las asociaciones nacionales convocan a las regionales para que participen, se puede crear una cúpula que unifique criterios para luego poder ir a la Administración con unos planteamientos coherentes, armonizando nuestras necesidades y unificando un poco los puntos de vista de las distintas autonomías. Creo que no hay otra fórmula y si se parchea de otra manera, no habrá nunca tal cúpula.



JUAN CEVA - PRESIDENTE FEMARA

«Ahora es posible la unificación»

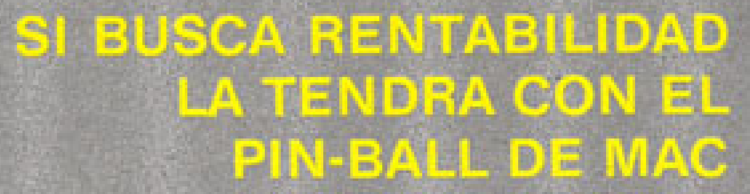
1. ¿Qué le parece la nueva dirección de Facomare, con Joaquín Franco como presidente con el voto a favor de Cirsa?

Femara tiene por costumbre no inmiscuirse en los asuntos internos de otras asociaciones del Sector, y el nombramiento de otra Junta Directiva es una cuestión interna de Facomare. El hecho de que Cirsa haya apoyado a una Junta Directiva presidida por Joaquín Franco es posible, porque así lo permiten sus estatutos, y Cirsa en todo caso sabrá los motivos que ha tenido para seguir este comportamiento.

2. ¿Cree que es posible ir hacia una unificación de las asociaciones del Sector con esta nueva Junta Directiva de Facomare?

En repetidas ocasiones la Comisión Permanente de Femara ha expresado su deseo de constituir en principio una comisión mixta, con representantes de todas las asociaciones del Sector, cuyos objetivos serían, por una parte, analizar los problemas concretos del recreativo y trabajar en conjunto para solucionarlos, y, por otra parte, preparar la unificación de todas las asociaciones.

Creemos que es posible con esta nueva Junta Directiva de Facomare entablar conversaciones para que las asociaciones del Sector trabajen unidos y, en todo caso, Femara se brinda desde este momento a trabajar por conseguir este objetivo.





Con "MAC'S GALAXY" tendrán descanso sus mecánicos y trabajo extra sus recaudadores, gracias a su innovador sistema electrónico y a la gran calidad de su juego.

COMPRE SU PIN-BALL CON CEREBRO

PACIONES QUE APORTA
I-BALL "MAC'S GALAXY"

vo sistema electrónico
STEM IV)

se compone de una sola ad de procesos que es com- ple e intercambiable entre s los modelos de MAC.

ema de regulación
mática de puntuaciones

máquina se adapta automáti- ente a la calidad de los juga- es existentes en el local de esté instalada, subiendo y ndo constantemente las pun- iones de bola extra y parti- ratis.

alización directa de
ma puntuación

máquina le indica en todo nento la próxima puntuación ciente a obtener.



DESCRIPCION DEL JUEGO

Pasillos M-A-C

Encendiendo los tres pasillos se obtiene especial en pasillo inferior.

Bancada dianas abatibles

La primera reposición enciende bola extra en pasillo central superior, doble bonos en diana inferior y avanza bonos.

La segunda reposición enciende todo lo anterior más la bola extra en diana inferior.

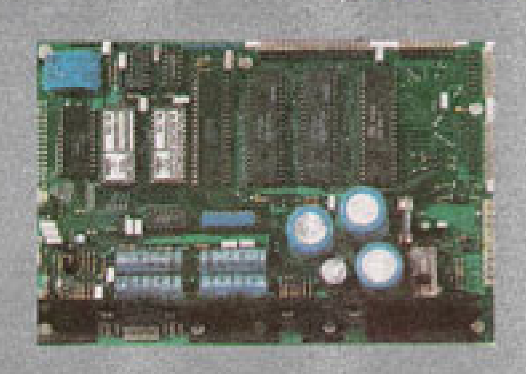
La tercera reposición todo lo anterior, más el especial en el pasillo inferior.

Bola cautiva

Avanza los bonos del picabolas y enciende 50.000 en diana inferior.

Bonos picabolas

Tantean al final de la partida o en el agujero del picabolas.





SYSTEM IV
(C.P.U.)

Máquinas Automáticas Computerizadas, S. A.
C/ La Granja, 50
Alcobendas (Madrid)
Tels. 653 37 99 y 653 36 23
Telex 49030 MACSA-E



Paco Maestre, la nostalgia como experiencia

«Sería lamentable que a Franco le zancadillearan como a mí»

Francisco Maestre, desde la experiencia que le da el haber ocupado este cargo anteriormente, considera positivo el nombramiento de Joaquín Franco como nuevo presidente de FACOMARE y cataloga el acuerdo con Cirsa como lo más importante de esta operación. En esta entrevista, el señor Maestre reitera su inclinación porque se forme una federación de asociaciones, como solución para abordar los distintos temas pendientes que están por resolverse con más urgencia, como la Ley del Juego, su reglamentación, el tema del IVA o el aumento del precio de la partida.

«Joaquín, a pesar de su gran imagen, de su gran prestigio y de su fuerza empresarial, necesita el apoyo de la Junta Directiva»

—¿Qué opina del nombramiento de Joaquín Franco como presidente de FACOMARE?

—Bueno, yo he estado un poco al margen de la situación producida; ignoro cómo ha surgido, pero sí creo que este nombramiento es positivo. Es positivo, primero, porque se pone al frente de la asociación a una persona del carisma, de la valía y de la imagen de Joaquín Franco, y también por las connotaciones que lleva esto: por ser el dueño de uno de los grupos más fuertes en estos momentos en el mercado. Y, por otra parte, por las connotaciones que puede haber en el acuerdo entre el grupo Franco y el grupo Cirsa. Para mí, esto puede ser lo más positivo de todo este belén.

—¿Cree que era la única salida que tenía FACOMARE?

—Eso es muy difícil de asegurar. A toro pasado podría ser fácil decir ahora que ésta era la única alternativa. Yo creo que podía haber habido otras; no sé si mejores o peores, pero en todas las situaciones de la vida hay muchas salidas. Aquí podían existir otras salidas, pero no sé cuáles.

—¿Y en qué temas concretos le puede beneficiar al Sector del Juego que el señor Franco y el señor Lao se hayan puesto de acuerdo?

—Ya digo que lo más importante de lo sucedido en FACOMARE es ese acuerdo, ese ir del brazo o de la mano del grupo Franco y del grupo Cirsa. Yo siempre he sido un defensor a ultranza de acercar posiciones y limar asperezas entre los dos grupos: Antes, cuando INDER no pertenecía al grupo Franco, perteneciendo al grupo Franco, cuando pertenecía yo a la Junta Directiva de FACOMARE, y siendo presidente de la asociación, siempre he intentado limar asperezas entre Franco y Cirsa. Como presidente de la asociación he tenido bastantes entrevistas con Manolo Lao y conversaciones con Franco con el fin de aunar y acercar posiciones. Cuando las dos cabezas visibles de un sector, sea éste o cualquier otro, están a las greñas uno contra otro, no es bueno en absoluto. Lo bueno es que vayan juntos, que haya una unidad de criterio y una unidad de apoyo; que haya una unidad logística de operativa de cara a la Administración, de cara al mercado. Aunque los resultados, o los frutos, de esta alternativa de la presidencia de Joaquín Franco diera como consecuencia limar asperezas, no desde un punto de vista figurativo o teatral, sino en el fondo, de verdad, con efectividad, ya ha valido la pena este cambio.

—Con la experiencia que le otorga el haber sido presidente de FACOMARE, ¿qué temas prioritarios deberían figurar en la cartera de cuestiones pendientes?

—Para mí, en estos momentos, el primer tema que hay que afrontar es la unidad del Sector. Yo seré reiterativo hasta el cansancio, pero se necesita una unidad de criterios y una unidad de acción, y eso pasa a través de una unidad de las asociaciones, por medio de una federación, o de cualquier otro sistema. Yo creo mucho en la federación, y si se eliminan personalismos, la federación tiene que existir y, como consecuencia de





LE OFRECE LAS MEJORES MARCAS DE MAQUINAS RECREATIVAS.

Precios extraordinarios en PIN BALLS. Consúltenos.



EN TABAQUERAS:
Azcoyen
Comave-Jofemar

Información: DE VENTA PARA TODA ESPAÑA

arosa

Automático Recreativos y Ordenadores

Pº San Francisco de Sales, 41 Posterior-Local 8 Teléf. 253 46 91-28003 Madrid

«FACOMARE debe ser sólo y exclusivamente una asociación de fabricantes y comercializadores»

esto, ya se pueden abordar los otros temas pendientes que hay, como son: Ley de Juego, Reglamento, conseguir el aumento del precio de partida en las jugadas, o mejoras técnicas en las máquinas, o la máquina especial para Salones, y a partir de ahí, muchas cosas más. Mientras no vayamos todos ante la Administración, cogidos de la mano, con los mismos criterios y con la misma fuerza a luchar por ello, vamos a conseguir poquitas cosas, y lo que consigamos lo haremos de tarde en tarde. Otro problema que existe es el del IVA, un tema que tenemos pendiente y ante el que cada uno vamos por nuestra parte. Se han hecho algunas cosas conjuntas a nivel asociativo, pero yo veo que todos los problemas que están delante, en una escala de prioridad aparte, deben resolverse a partir del eslabón de la federación, que dé cohesión a toda la cadena posterior.

—¿No cree usted que existe un distanciamiento apreciable entre los empresarios de este sector y los representantes del Gobierno?

—El distanciamiento, o no acercamiento, no se ha producido por culpa de los representantes del Sector. Los empresarios han intentado una y mil veces acercarnos a las cabezas más altas de la Administración para contarles nuestros problemas, aportar soluciones y colaborar con ellos en la búsqueda de esas soluciones... Hasta ahora no hemos podido pasar de don Ignacio Cases, y aprovecho esta ocasión para, de verdad, hacer un reconocimiento público de su gran labor al frente de la Secretaría General de la Comisión Nacional de Juego, que ha sido, es y ojalá lo siga siendo mucho tiempo, una de las personas que más cosas positivas han hecho para este Sector, y un día creo que este Sector se lo tendrá que agradecer. Pero de ahí no hemos podido pasar, y, repito, no ha sido nunca por culpa del Sector de máquinas recreativas, que hemos iniciado muchas alternativas para acercarnos a ellos, pero siempre nos hemos quedado en don Ignacio Cases; esto no significa que hubiéramos tenido que saltárnoslo, pero no cabe duda que hay una serie de decisiones políticas que están por encima de él y que tienen que estar en manos de los subsecretarios del señor ministro. Pero prueba de que ellos no están demostrando querer este acercamiento es el desplante de la Jornada de Palma de Mallorca, que ha sido además una humillación a los empresarios del Sector.

—¿No ha podido suceder también que ustedes, de cara a la Administración, no han ido con una alternativa global y solamente, tal vez, han ido para expresar problemas y pegas personales en algunos casos?

—Posiblemente hayamos ido por separado; cada asociación por una parte a contar sus problemas determinados y empresarios individuales a contar también sus problemas. Pero lo que sí es cierto es que, si esto ha podido ser, se rompe totalmente a partir del Libro Blanco, donde ahí están realmente los problemas del Sector, la conciencia social, la conciencia empresarial y toda una serie de matices que están plasmados y hubiera sido una oportunidad tremenda, en esas ruedas que se nos aseguró que íbamos a tener en Palma con el subsecretario todas las asociaciones, que estábamos allí para eso, y resulta que no apareció el señor Vera, tal vez porque tuviera otras cosas más importantes que tratar, o porque no nos concediera mayor importancia a nosotros; pero es una verdadera pena que no le dediquen un poco de atención.

—Entonces este encuentro sería uno de los temas pendientes para FACOMARE...

—No cabe la menor

«A mí, cuando era presidente de FACOMARE, me zancadillearon todos sin exclusión, vergonzosamente»

BREAK '86

EDICION ESPECIAL

EDICION ESPECIAL

NACE UNA ESTRELLA DEL PIN-BALL.
Para ellos es un juego. Para tí un negocio.



EL BREAK CAUSA FUROR

Lo que es moda en Estados Unidos es moda en todo el mundo. España también ha sido conquistada por la moda break. Nuestros jóvenes se contorsionan como ondas de energía con el ritmo que causa furor en las disco breaks.
Pero el break, como todos los movimientos, encierra mucho más que una simple forma de bailar. Es un modo de vestir, de maquillarse, de pensar y hasta de divertirse. Por eso hemos creado la Pin-ball Super Break 86.

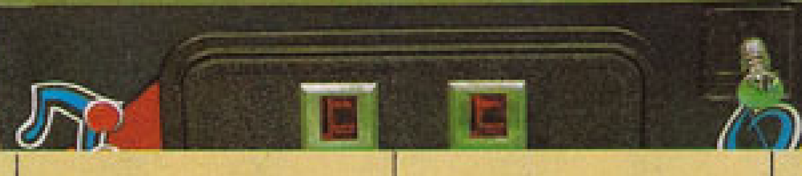


REGISTRA RECORDS DE RECAUDACION

No es una máquina cualquiera; es el modelo de éxito. Las Super Break colocadas de prueba por VIDEODENS en diferentes establecimientos del país han resultado de una excelente rentabilidad.

Hasta ahora, día a día, sus recaudaciones han superado los mayores records. Y es que esta flipper flipa a los chavales de 8 a 88 años de edad.





COMPRE ESTE NEGOCIO

Break 86 no es una simple máquina pin-ball, es una máquina de hacer dinero; un negocio. Usted sólo tiene que colocarla y pasarse, cada vez que la caja está repleta, a embolsarse la recaudación. Un trabajo bien sencillo. Y sin problemas de mantenimiento. La envidia del parque.

LA BREAK 86 PUNTO POR PUNTO

- Graba el nombre de los ganadores.
- Velocidad programable por micro swicher.
- Chequeo de contactos reflejados en los displays.
- Dos bancadas de dianas.
- Tres bumpers y dos picabolas.
- Tablero absolutamente multiplexado, con 12 bobinas.
- Bumpers de fuerza variable por micro swicher.
- Efecto de luces con barrido.
- Un sólo contador para dos monederos: 25 y 100 pts.
- Diseño y tecnología: VIDEODENS.





Ctra. de Toledo Km. 17,450. Tel: 690 71 64. Fuenlabrada (MADRID).

duda; pero yo no lo iniciaría hasta tanto en cuanto no hubiera una unidad asociativa, una unidad de acción, a través de esa federación y, entonces, a través del señor Cases, poder extrapolarlo e ir a posiciones más altas.

—¿Bajo qué condiciones se tendría que dar esa unidad sectorial?

—Yo lo veo muy claro, y tengo que repetirlo una y mil veces. No sé cuáles serán los posicionamientos en estos momentos de Andemar, Femara y de Anesar, sí se que hay una voluntad total y expresa por parte de estas asociaciones de llegar a la federación. Siendo yo presidente de FACOMARE, tuvimos bastantes conversaciones al respecto y se dieron hasta acuerdos, tomados por la Junta Directiva de Andemar y Anesar, para formar esta federación. Como presidente de FACOMARE yo lo propuse en varias ocasiones a mi Junta Directiva y, siguiendo la tónica que la Junta Directiva tuvo conmigo, que fue el no colaboracionismo, el zancadillearme a todos los niveles, todo se iba aparcando, como el tema de la Feria, que se propuso por mí, pero que entonces resultó que era imposible de organizar por una serie de problemas o de susceptibilidades que existían con Interalia o con el señor Arqué, y la Junta Directiva siempre se opuso. Paradojas de la vida que ahora la Junta Directiva presidida por el señor Paredes aprueba la Feria con Interalia con los mismos condicionamientos y la misma duración que yo como presidente había negociado con ellos y a mí me dijeron que no. Esto es un botón de muestra para ver que me zancadillearon vergonzosamente. Algo parecido está pasando con la federación, que antes parece que no había manera de ser y me boicotearon todas las iniciativas con el resto de las asociaciones, pero ahora parece que Maestre llevaba razón. Yo estoy encantadísimo con que esto se realice, pero hay una cosa que puede ser negativa: los nuevos estatutos de FACOMARE, dando cabida a los operadores, es un problema grave de soslayar y de solucionar para la unión en la federación de las asociaciones. Además no tiene razón de ser, lo he dicho cuando era miembro de la Junta Directiva, lo dije cuando era presidente, inclusive mi dimisión se fundamentó en no estar de acuerdo con la línea institucional de FACOMARE de cara a la unidad con el resto de las asociaciones. Y sigo pensando que FACOMARE debe ser sólo y exclusivamente una asociación de fabricantes y comercializadores, y a partir de ahí es de donde tenemos que empezar a unirnos, a no ser que las demás asociaciones admitan de buen agrado que FACOMARE tenga también operadores. Pero es que es totalmente incoherente que eso pueda existir y ése puede ser el principal escollo para poder llegar a la federación.

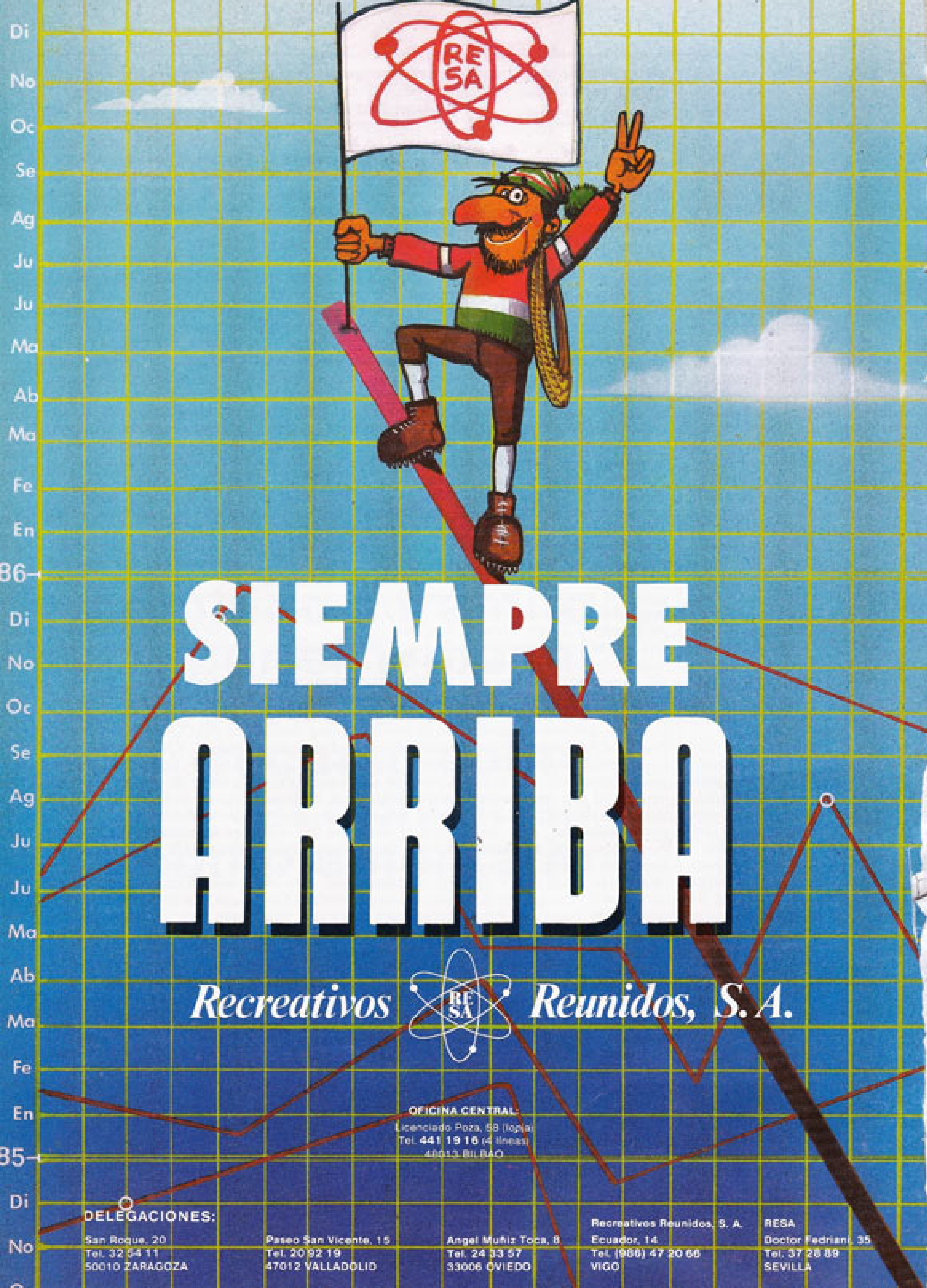
El subsector de operadores en FACOMARE no es cuantitativo, sino cualitativo; es decir, no es importante por número de socios, sino por volumen de negocio, aunque ésta es la bandera que enarbola FACOMARE, que agrupamos el 70 o el 60 por ciento del parque de máquinas. Pero hay que tener en cuenta la profundidad de Andemar, Femara y demás, que es el meollo de la cuestión.

—Parece ser que una de las necesidades más perentorias para que la presidencia de FACOMARE funcione es que reciba el apoyo y la ilusión de los asociados...

—No cabe la menor duda. Yo puedo decir una cosa: durante los tres años y medio que llevo en el Sector, y concretamente durante el tiempo que Eduardo Morales fue presidente, a pesar de tener mucho apoyo en un momento determinado, luego

«Lo más importante del acuerdo de FACOMARE es que Franco y Cirsa vayan de la mano»

«FACOMARE debe apoyar una Federación de Asociaciones»


RESA
SIEMPRE ARRIBA
Recreativos RESA Reunidos, S. A.
OFICINA CENTRAL:
Licenciado Poza, 58 (lonja)
Tel. 441 19 16 (4 líneas)
48013 BILBAO
DELEGACIONES:
San Roque, 20
Tel. 32 54 11
50010 ZARAGOZA
Paseo San Vicente, 15
Tel. 20 92 19
47012 VALLADOLID
Angel Muñiz Toca, 8
Tel. 24 33 57
33006 OVIEDO
Recreativos Reunidos, S. A.
Ecuador, 14
Tel. (986) 47 20 66
VIGO
RESA
Doctor Fedriani, 35
Tel. 37 28 89
SEVILLA
Di
No
Oc
Se
Ag
Ju
Ju
Ma
Ab
Ma
Fe
En
86
Di
No
Oc
Se
Ag
Ju
Ju
Ma
Ab
Ma
Fe
En
85
Di
No

dejó de tenerlo y después llegué yo, que no tuve apoyo alguno por nadie, sino zancadillas por parte de todos, y digo todos sin exclusión. Luego ha estado Juan Paredes, y unos le han apoyado y otros no. Y ahora con Joaquín Franco sería una pena que FACOMARE no aprovechara estos momentos históricos y esa connotación de acuerdo con el grupo Cirsa. Sería muy lamentable que le zancadillearan como a mí y no recibiera la ayuda de todos, que la necesita, porque a pesar de la gran capacidad de trabajo de Joaquín Franco, a pesar de su gran imagen, de su gran prestigio y de su gran fuerza empresarial, como no cuente con los miembros de la Junta Directiva, poco puede hacer. Joaquín Franco puede un día cansarse también y él no se anda con chiquitas. Fue muy claro cuando tomó el otro día posesión de la presidencia, diciendo: «*Yo vengo aquí y acepto la presidencia, pero para tirar para adelante y para luchar; no quiero zancadillas, no quiero faltas de apoyo, sino todo lo contrario, porque si no yo me canso y digo adiós muy buenas y cojo el camino de enmedio*». Y además que Joaquín Franco lo hace.

«Se necesita una unidad de criterios y una unidad de acción»

—Por una parte está bien que Joaquín Franco sea presidente de FACOMARE, pero por otra lo que puede suceder es que esta alternativa se queme y no exista ya otra...

—Bueno, lo que sí sucede es que ésta ha sido una salida en el extremo total. Puedo decir que a lo mejor hubiera otras alternativas, pero ésta está ahí y es claro que se ha jugado una gran baza. Es cierto que si no se le apoya y él dice «*me voy*», habremos perdido una oportunidad histórica fenomenal y, por supuesto, puede que se hayan quemado todas las naves y entonces habría que estar un largo tiempo para reestructurar otra vez la flota. Ese es el problema que hay.

—Planteando otro tema, ¿cómo ve usted la situación económica del Sector?

—En estos momentos yo creo que es buena.

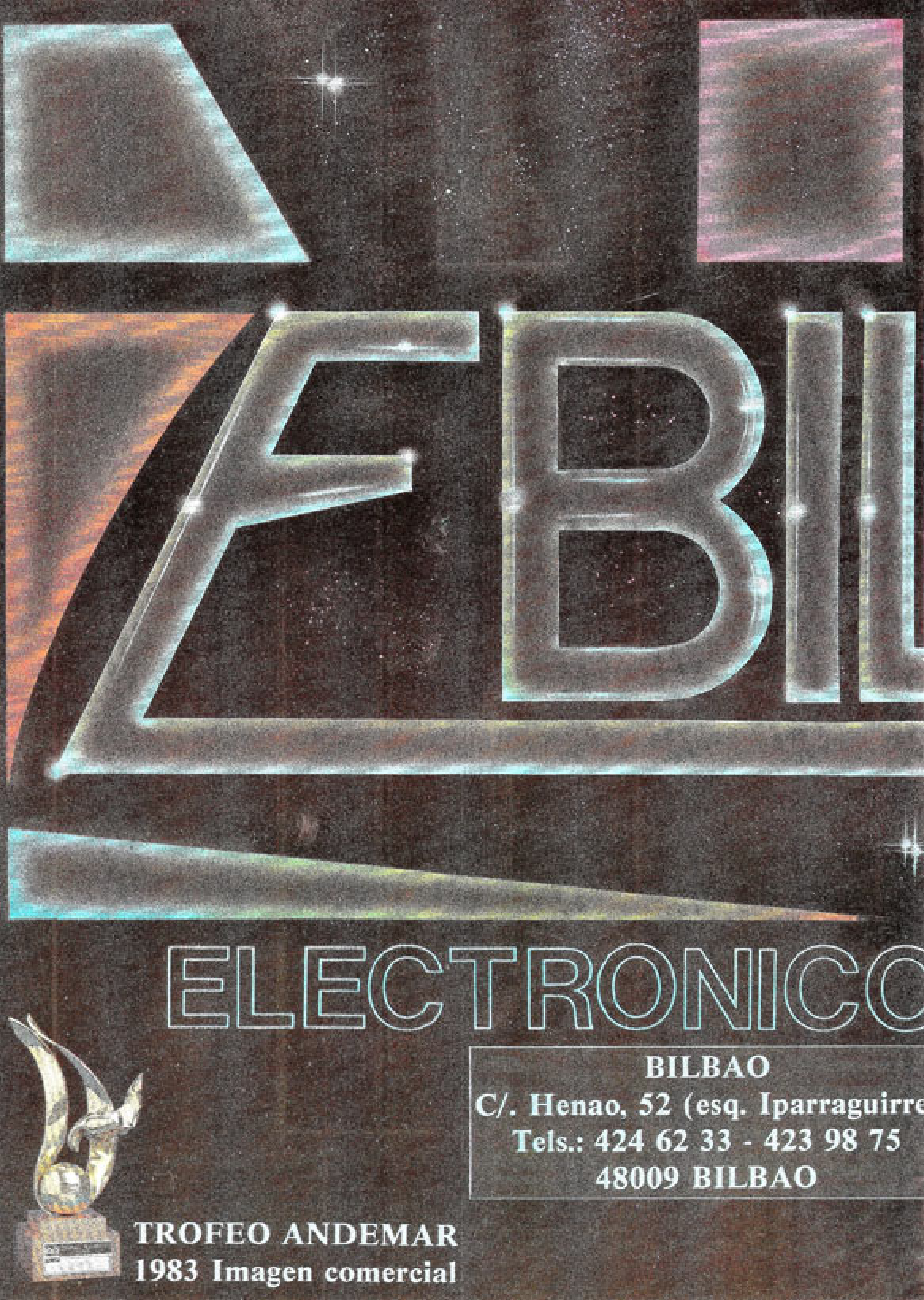
—¿Se ha superado la crisis?

—Sí, la crisis de 1982, por supuesto que se ha superado con creces.

—¿Y se ha superado el vestigio de otra nueva crisis?

—Ese es el problema. El problema es esa Ley de Juego, ese Reglamento, ese marco jurídico donde ya podamos nosotros actuar. Nosotros estamos completamente determinados por lo que cada día o cada noche puedan decidir o soñar los de la Administración. Estamos siempre con que no podemos planificar nuestras empresas desde un punto de vista económico. No sabemos lo que va a pasar mañana, y aquí tendríamos que tener una bola de cristal. Hay una cosa clara, y es que para la Administración, según algunas reuniones de tipo personal que hemos tenido con el señor Cases y a través de las declaraciones de otros representantes como el señor Barrionuevo y demás, parece ser que el juego es una cosa asentada ya y no hay peligro de que el Sector desaparezca, entre otras cosas porque es una tajada económicamente muy fuerte que Hacienda se lleva, los puestos de trabajo que tenemos, la participación nuestra en el PIB y una serie de matices sociológicos que nos garantizan. Pero así no se puede mantener una empresa, ni planificarla; porque mañana desaparece uno de estos condicionantes, o por cualquier circunstancia pegan un plumazo y a ver qué hacemos. Y otro tema que tenemos es el IVA, que tenía que haber desaparecido totalmente; es más, pienso que si hubiéramos presentado un frente sólido y unido ante la Administración en este tema, la situación no sería la actual.

«Un día el Sector le tendrá que agradecer a Cases todo lo que ha hecho y está haciendo por el juego»


EBIL
ELECTRONICO
BILBAO
C/. Henao, 52 (esq. Iparraguirre
Tels.: 424 62 33 - 423 98 75
48009 BILBAO
TROFEO ANDEMAR
1983 Imagen comercial



Juan Paredes no oculta sus lamentos

«Facomare no puede parecer una sucursal de Franco y Cirsa»

«La nueva configuración de la Directiva aparece, en principio, rotundamente monolítica»

¿COMO valora usted, desde la perspectiva que le da su salida de la presidencia de Facomare, la presidencia de Joaquín Franco y la vicepresidencia de Manolo Lao?

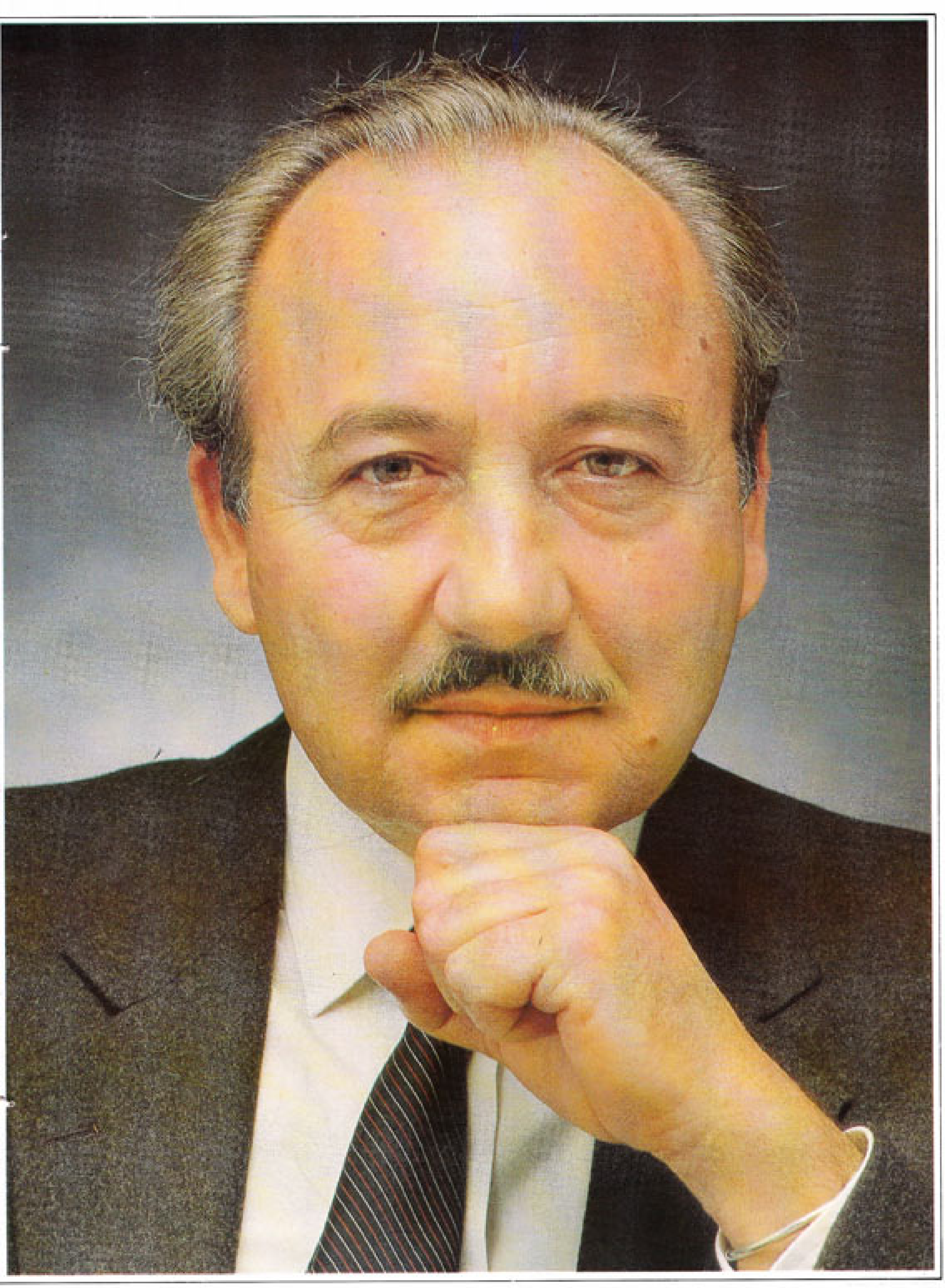
—La configuración aparece en principio rotundamente monolítica, y lo que vayan a hacer no lo sé; sin embargo, entre ambos tienen una indiscutible mayoría y me parece que han hecho uso de ella con un derecho legítimo. Probablemente hagan cosas positivas, porque es, como decía antes, una directiva muy monolítica y, además, porque la época resulta favorable para terminar de hacer las cosas que ya están empezadas y, entre otras cosas, como sabes bien, ocupan un lugar preferente el precio de la partida de las máquinas de tipo «B» y que ya hace tiempo que acogió con interés la Comisión Nacional del Juego. Y es previsible que en una próxima reunión, en definitiva, en los próximos meses, se llegue a autorizar esto. Es una demanda que viene desde hace mucho tiempo y que incluso presentamos durante las Jornadas Técnicas de Mallorca, en un estudio que entregamos al señor Cases y en el que han coincidido todas las asociaciones del Sector. Creo que esta directiva tendrá la fortuna de lograr este tema y algunos más.

—Cuando usted define a esta presidencia como monolítica, ¿qué es lo que quiere decir exactamente?

—Yo puedo matizar esto desde una óptica muy personal. Quiero decir que podría tener incluso razones objetivas, pero me voy a limitar a unas consideraciones puramente personales. Se trata de las dos empresas más grandes del Sector y se puede hacer la siguiente pregunta: ¿como consecuencia de esta directiva viene su unión o como consecuencia de su unión viene esta directiva? En cualquier caso, si la unión viene como consecuencia de esta directiva ya puedes suponer que es monolítica, porque si se ha logrado la unión, es importante, y en segundo lugar, si, como consecuencia de esta unión, aparece esta directiva, pues resulta obviamente monolítica.

—Vamos a un tema que a mí me parece delicado y que creo que usted es la persona adecuada para hablar de él. Usted ha dimitido justificando esa dimisión por razones de enfermedad, pero lo cierto es que detrás o delante de esa dimisión había un problema claro y concreto en Facomare, tras la anunciada salida de Cirsa de la asociación. ¿Cómo se entiende que Cirsa sea vicepresidente de Facomare después de que haya salido de Facomare?

—Eso no es así. En primer lugar, Cirsa nunca llegó a salir, ni le pasó por la cabeza salir de la Asociación. Otras empresas del grupo Cirsa sí presentaron su dimisión en Facomare, pero todavía no se había aprobado, y como consecuencia de mi dismisión y de los acuerdos que han llevado a esta junta monolítica, pues han decidido reintegrarse. Pero quiero insistir en una cosa: nunca



EN LA HUELLA DE LA HISTORIA

AZKOYEN

ZKOYEN INDUSTRIAL, S. A.
vda. San Silvestre, s/n
PERALTA (NAVARRA)
Tfno. (948) 75 00 50
Apartado de Correos 2 y 25
Telex 37799 AZKO E

«Tengo, lamentablemente, la sensación de haber hecho pocas cosas..., de haber tenido poca colaboración»

se fue Cirsa de Facomare. La única cosa que logró el señor Lao, que es muy hábil, es reducir su cuota en la asociación, sacando de ella algunas empresas que tenían las cuotas altas y quedándose con una representación de operadoras y de la casa matriz, Cirsa.

—Hemos hablado del aumento del precio de la partida y ahora vamos a hablar de otros temas concretos que tiene planteado en estos momentos el Sector. Uno de ellos sería el de la unidad del Sector. Esto es algo que se ha anunciado que van a intentar conseguir. ¿Fs verdaderamente factible, en estos momentos y con estas dos empresas dirigiendo la asociación, que la batalla por unir al Sector se pueda dar mejor que lo que se ha dado hasta ahora?

—Yo respeto tu opinión en eso de que mejor de lo que se ha dado hasta ahora. Lo que sí te digo es que este tipo de cosas llevan tiempo, entre otras razones porque hay una serie de intereses personales que hay que desmontar y no se logra eso de la noche a la mañana. La unidad del Sector en la forma planteada por Facomare no era fácil, era posible, pero no fácil. Si la actual junta directiva mantiene ese criterio, yo sigo confiando en la unidad del Sector, pero no en breve. Si se cambia el criterio y se vuelve a la situación ya planteada con anterioridad, de la Confederación, es probable que se logre antes la unidad del Sector, si entendemos así la unidad. A lo cual hay que decir también que habrá contribuido mucho la actitud intransigente, quizás, de Facomare, manteniendo la unidad del Sector con esa integración del resto de las asociaciones en Facomare. Esta actitud, mantenida de una manera recia, si se tuerce ahora y se vuelve a contemplar la Confederación pues es probable que esta actitud menos intransigente haya facilitado la solución de ahora. No sé si lo entiendes. Eso no solamente se da en este caso, sino que se da en la vida en multitud de casos. Si tú estás dispuesto a cortarle la cabeza a alguien y luego te limitas a pincharle el brazo, pues el tío está encantado con el pinchazo, porque primero pensó en el corte de cabeza.

—Vamos a pasar al tema concreto de Juan Paredes, presidente de Facomare que dimite. ¿Cómo valora su etapa como presidente de la asociación?

—Te voy a contestar con absoluta franqueza. Tengo lamentablemente la sensación de haber hecho pocas cosas. Tengo la sensación de haber tenido poca colaboración, y no quiero, en lo que te he dicho antes de haber hecho pocas cosas, no quiero sacar de nuevo esto que es absolutamente cierto de que he tenido poca colaboración; no quiero atribuirlo a ello, pero, resumiendo, ésa es la sensación que me queda. Es por eso, y volviendo al principio sobre lo que decía de la estructura más monolítica, por lo que pienso que Facomare está en mejores condiciones para hacer más cosas, porque si, como han dicho ellos mismos, la unión de ellos les ha llevado también a la unión de Facomare, cosa que evidentemente es así, la Junta Directiva de Facomare gana en posibilidades de hacer muchas cosas. Ya puedes suponer que ni en mi etapa de presidente, ni en las anteriores esto ha sucedido, y esto es un logro, por lo menos algo nuevo.

—Estamos hablando de los aspectos positivos, pero a mi me gustaría hablar también de los negativos. ¿Qué aspectos negativos puede tener esta unión?

—Mira, evidentemente los aspectos positivos y negativos se verán en el curso de los próximos meses, cuando veamos actuar y comprobemos los resultados de estas actuaciones; pero, por una cuestión de principios, a mí me parece malo que en una asociación que pretende comprender al Sector, en gran parte, incluyendo en ella a fabricantes, a operadores, a industrias auxiliares, etc., me parece, en principio, malo, me parece lamentable, que todo el poder de la Junta Directiva esté en manos de dos únicos fabricantes, reconocidos como los más grandes del Sector, y además reconocida que esta posibilidad de estar juntos en la directiva de Facomare viene o coincide con una unión entre ellos. Si el grande, por ser grande, ya es un enemigo a tener en cuenta, el dos veces grande es doblemente temible.

—Vamos a hablar de hechos concretos, esa posibilidad de peligro, o ese peligro, ¿en qué puede materializarse?

—Pues mira, puede concretarse en la pretensión de imponer una determinada máquina en el mercado. ¿Por qué? Porque entre ambos controlan una buena fracción de la explotación de máquinas en la calle, lo que es evidentemente un peligro para los fabricantes que no compartan esa máquina. Es un peligro para los operadores independientes, los que quedan, que de alguna manera van a tener que pasar

EL AS DE ORENES



Barajamos un amplio y moderno surtido

COMPAÑIA ORENES DE RECREATIVOS S.A.

CENTRAL EN MURCIA: Ctra. de Alicante, Km. 3. Tlfno. 24 25 00 (6 líneas) DELEGACIONES EN: ALICANTE, ALBACETE, ALMERIA, CARTAGENA Y LORCA

«Si el grande, por ser grande, es un enemigo a tener en cuenta, el dos veces grande es doblemente temible»

por el aro y comprar esa máquina. En definitiva van a tener menos libertad de elección. Es un peligro porque, si como ya se ha manifestado públicamente, además de estar identificados en cuestiones de máquinas, lo estuviesen también en el de boletos, por ejemplo, el peligro es evidente que se multiplica.

—Pero, en cualquier caso, eso lo pueden hacer exactamente igual sin ser presidente y vicepresidente de Facomare. ¿O necesitan a la Asociación para hacerlo?

—Yo creo que Facomare no les viene mal, pero no creo que necesiten a Facomare para hacerlo. ¿Pero no te parece que es una tentación llevar los acuerdos hasta las últimas consecuencias y asumir también la dirección de Facomare?

—En ese caso hipotético traicionarían los intereses que están defendiendo, que son los intereses del resto de los fabricantes. A mí me parece que sería una jugada demasiado sucia en el caso de que ese peligro pudiera concretarse en algo real.

—El que perjudiquen o no a los intereses del Sector ya se verá, pero, de alguna forma yo no tengo muchas cosas que objetar en contra de que los fabricantes se unan para imponer en el mercado una determinada máquina. Me parece una operación comercial perfectamente lícita. Lo que me resulta preocupante es que, además, la asociación, que pretende ser de todos, sea controlada por estos mismos fabricantes. Porque, de alguna forma, los fabricantes independientes tienen menos posibilidades de defender una postura enfrentada.

—¿Usted hubiera dimitido de presidente de Facomare si hubiera sabido que Joaquín Franco y Manolo Lao iban a salir presidente y vicepresidente?

—Con toda seguridad, sí.

—Pero a pesar de ello, ¿hubiera intentado alguna otra cosa?

—Yo no hubiese intentado más de lo que he intentado, que ha sido convencerles de que la Asociación presentaba una cara discutible con esos cargos que tiene ahora.

—¿Usted votó a favor o en contra de esa candidatura?

—El voto fue secreto. Déjame que lo siga siendo.

—Me dice que intentó convencerles de que la asociación presentaba una cara...

—Yo intenté convencer en concreto a Joaquín y a José Antonio Martínez. No tuve ocasión de hablar con el señor Lao. También tuve oportunidad de comentar algo con Miravitlles, y les dije que a mí me parecía lógico que ejerciesen el derecho que da la mayoría, pero que lamentaba que lo hicieran de esa forma, porque la asociación iba a presentar una imagen discutible y que se iba a convertir en una asociación de todos controlada por dos empresas. Fíjate, está Cirsa, Franco, Coderesa, y hasta el tesorero es del grupo Franco. Aunque la intención sea de lo más recta que tú quieras y aunque lo hagan muy bien, en principio tienes que mirar eso con recelo. Probablemente el respeto que, en general, le tiene el Sector a Joaquín Franco está silenciando un poco lo que piensan muchos; quiero decir, si Joaquín no fuese el presidente y hubiesen ordenado los cargos de otra manera, posiblemente habría en el Sector un clamor que ahora está atenuado por el prestigio personal de Joaquín.

—¿Qué solución hubiera propuesto usted para la crisis surgida en Facomare a raíz de su dimisión?

—Tienes razón, es muy fácil criticar y no dar soluciones. Y no había tantas en Facomare. Ahora, para mí, había dos mejores. Una, un presidente más modesto y dos vicepresidentes, primero y segundo, que hubieran sido Franco y Cirsa. Dos, un presidente, que hubiera sido Joaquín Franco, y un vicepresidente independiente y no vinculado, para dar la sensación de que la asociación no era de dos, sino de más.

—Vamos a hablar del futuro de una forma hipotética. ¿Qué puede hacer Juegos Populares si esos peligros que ve posibles se van confirmando?

—No sé si lo he dicho antes bien, pero veo dos tipos de peligros. Uno de poner en entredicho la asociación; por lo que ya he repetido varias veces, Facomare no puede parecer una sucursal de Franco y Cirsa, y otro peligro que es el comercial que afecta no a la asociación, sino a Juegos Populares y a otros fabricantes.

—¿Esta unión de Franco y Cirsa puede hacer saltar en mil pedazos Facomare?

—No lo creo. He dicho que daremos la impresión de que no es la asociación de todos; ahora, si Franco y Cirsa se proponen que Facomare siga existiendo, puede durar toda la vida.

—Vamos a hablar en concreto de Recreativos Franco, que lleva, posiblemente, dos años siendo la empresa líder del

JAQUE MATE

Limón y baby

AUTOMATIC MORA S.L.

MADRID	BARCELONA	SEVILLA	ELCHE	MURCIA	ALMERIA	SABADELL
C/ Cáceres, 49	C/ Sepúlveda, 81	C/ Pages del Corro, 144-146	C/ Jijona, 3	C/ Carretera Murcia-Alicante Km. 3	C/ Blas Infante, 62	C/ Calasanz Durán, 52
(91) 474 77 99	(93) 223 72 34	(954) 27 07 88	(965) 44 19 98	(968) 24 54 54	(951) 23 39 61	EXPO-JOC COIN, S.A.
						(93) 711 83 61

Recreativos Franco S.A.

«En el tema de los boletos prefiero que las balas me vengan de fuera a que me vengan de dentro»

Sector. Ahora parece que se dan las condiciones objetivas para lograr la mayoría del mercado. La pregunta la divido en dos partes: ¿para qué necesita Franco la presidencia de Facomare?, y, en cualquier caso, ¿no puede ser al revés, es decir, que la presidencia de Facomare fuera una manera de ponerle bridas a esa tentación de hacerse con un Sector que ahora, objetivamente, parece que puede hacerse?

—No creo que Facomare sean bridas de nada. Cada uno es muy libre de canalizar su empresa por donde le convenga, incluso uniéndose a Manolo Lao. Franco es un hombre tremendamente lógico; por tanto, surge la pregunta, ¿dónde pueden necesitar Franco y Cirsa a Facomare y dónde, además, pueden favorecer al Sector, que es lo que afirman? Por ejemplo, pueden activar el logro del precio de la partida, y para eso necesitan en Facomare una actuación solamente temporal, con independencia de los acuerdos empresariales que lleguen. Este logro favorece a Facomare, pero también a ellos, y probablemente tienen el deseo de potenciar esas gestiones y lo harán bien y con ello beneficiarán al Sector y se favorecerán ellos.

—Eso está claro, pero hay otro tema que no lo está tanto. Cuando ellos dicen que si consiguen canalizar los boletos hacia el Sector, ¿usted cree que hay que creerles o no?

—Con toda sinceridad debo decirte que yo no tengo nada contra Joaquín Franco, pero, sin embargo, desde un punto de vista absolutamente objetivo, yo voy más lejos y prefiero que las balas me vengan de fuera a que me vengan de dentro. Te voy a decir por qué: si a mí las balas me vienen de fuera, tenemos un enemigo común todos y entonces yo tengo como aliados a Franco y a Cirsa; si las balas me vienen de Franco y Cirsa, mis aliados son pequeños.

—Pero se está desviando de mi pregunta. Yo estoy queriendo saber una cosa muy concreta. Cuando Cirsa y Franco dicen que fundamentalmente esta alianza está para defender al Sector en el tema de los boletos ante la invasión extranjera, ¿les cree o no les cree?

—Te lo vuelvo a repetir y te digo que, en principio, yo, que en estos momentos que no tengo nada, prefiero que los boletos me vengan de fuera, por las razones que te he dicho antes. Y te voy a decir algo más sobre los boletos: a mí me parece absolutamente irresponsable que en las posibles concesionarias de boletos no se tengan en cuenta a los operadores de cada región y cada comunidad, porque, a fin de cuentas, los operadores van a ser los más directamente afectados. El boleto se va a vender en los bares. Tú podrías decirme que Alfanuméricas, en el País Vasco, no los vende en los bares, y yo sospecho que no los vende en los bares para no destacar excesivamente el producto de cara probablemente a tener otras concesiones con menos requisitos. Yo creo que la Administración repartirá los boletos entre todos, porque con una tasa de ciento veinticinco mil pesetas por máquina deberá mimar el negocio y, sobre todo, no perjudicarlo.

—Ese es el camino en el que debería trabajar Facomare...

—Facomare no tiene nada que ver en ello. Esa cuestión de las concesiones afectan únicamente a la Administración. Solamente lo que debería hacer es presionar a la Administración para que los boletos se repartan entre los operadores de la zona.

—¿Supone entonces que Facomare no trabajará para ello, porque hay otro plan preconcebido?

—Desgraciadamente, supongo que sí y que en esta ocasión van a primar más los intereses personales que los de todo el Sector. Pero por otra parte me parece lógico. Yo soy un industrial que tiene una opción de boletos y, por encima de los intereses de Facomare, están los míos, y eso con independencia de que al final, en el último tramo, me rodee de los operadores locales para darles algo y que me vendan los boletos en sus bares.

—¿Qué cosas se ha quedado con ganas de hacer en Facomare?

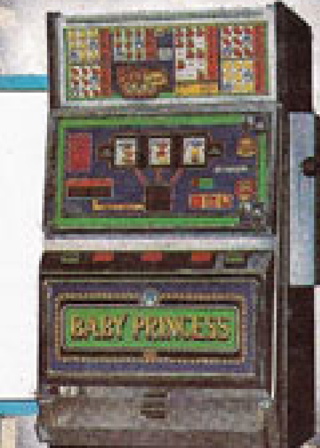
—Pues, mira, vuelvo a la más absoluta sinceridad. Nunca me he propuesto tener una presidencia larga, porque de alguna manera eso siempre estaba en contra de mis intereses personales, que todos vosotros conocéis de antes. A lo mejor una presidencia hasta finales de año. Mi ciática ha precipitado mi dimisión y siento que en este tiempo no se haya autorizado el incremento del precio de la partida, porque aunque a mí a estas alturas las medallas me conmueven poco, si se hubiese logrado éso, ahí estaba. También te decía al principio que había tenido poca colaboración. En consecuencia, ahora mismo desearía haber logrado más cosas y haber tenido más colaboradores.

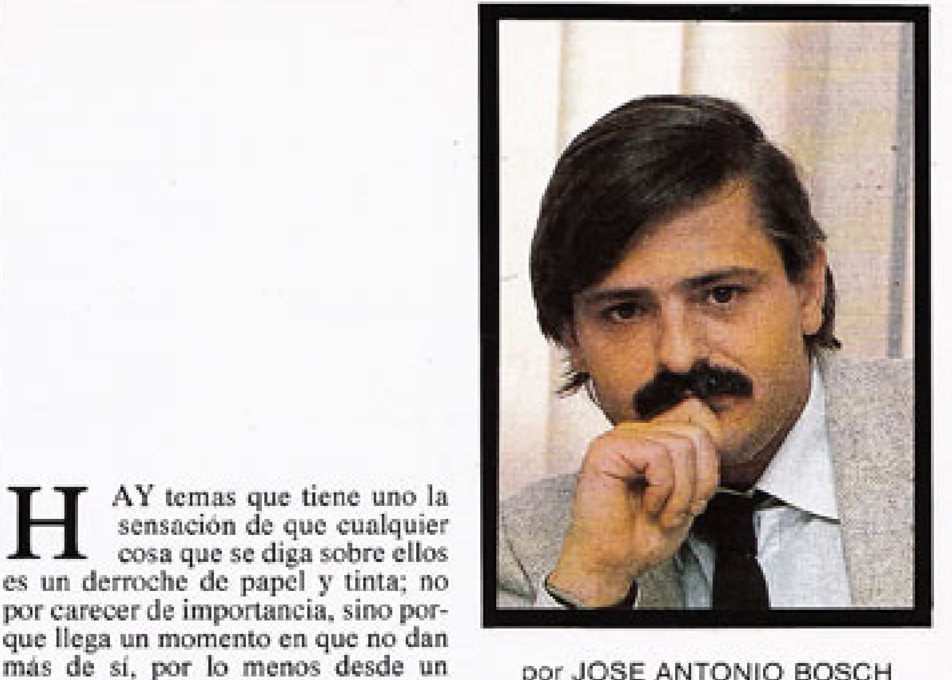


NO LO DUDE MAS
CAMBIE A BABY PRINCESS
¡AHORA CON PAGADOR DE 100 PTAS.!



Carretera del Medio, 75
HOSPITALET DE LLOBREGAT
Tel. (93) 336 65 62
Telex 97029 ANRA E





por JOSE ANTONIO BOSCH

FACOMARE también es una cuestión de "pelas"

HAY temas que tiene uno la sensación de que cualquier cosa que se diga sobre ellos es un derroche de papel y tinta; no por carecer de importancia, sino porque llega un momento en que no dan más de sí, por lo menos desde un punto de vista novedoso. Pero si unos amigos te piden una opinión, es difícil negarse. Pues bien, entre estos temas se encuentra el de la Asociación Patronal, es decir, FACOMARE.

Al ponerme a escribir, francamente, se me ocurren varios enfoques: desde el de «niño terrible» (que seguramente sería el que mi amigo el editor esperaba) hasta el de apoyo inquebrantable, pasando por el de las declaraciones pragmáticas (este último se lo reservo a algún «compañero de páginas» que, seguro, hará uso de él).

FINALMENTE, me decidí por hacer algún comentario sobre las Asociaciones Patronales, que, dicho sea de paso, es el nombre «fino» de calificar a los Sindicatos Patronales, término éste muy desprestigiado en los tiempos que corren.

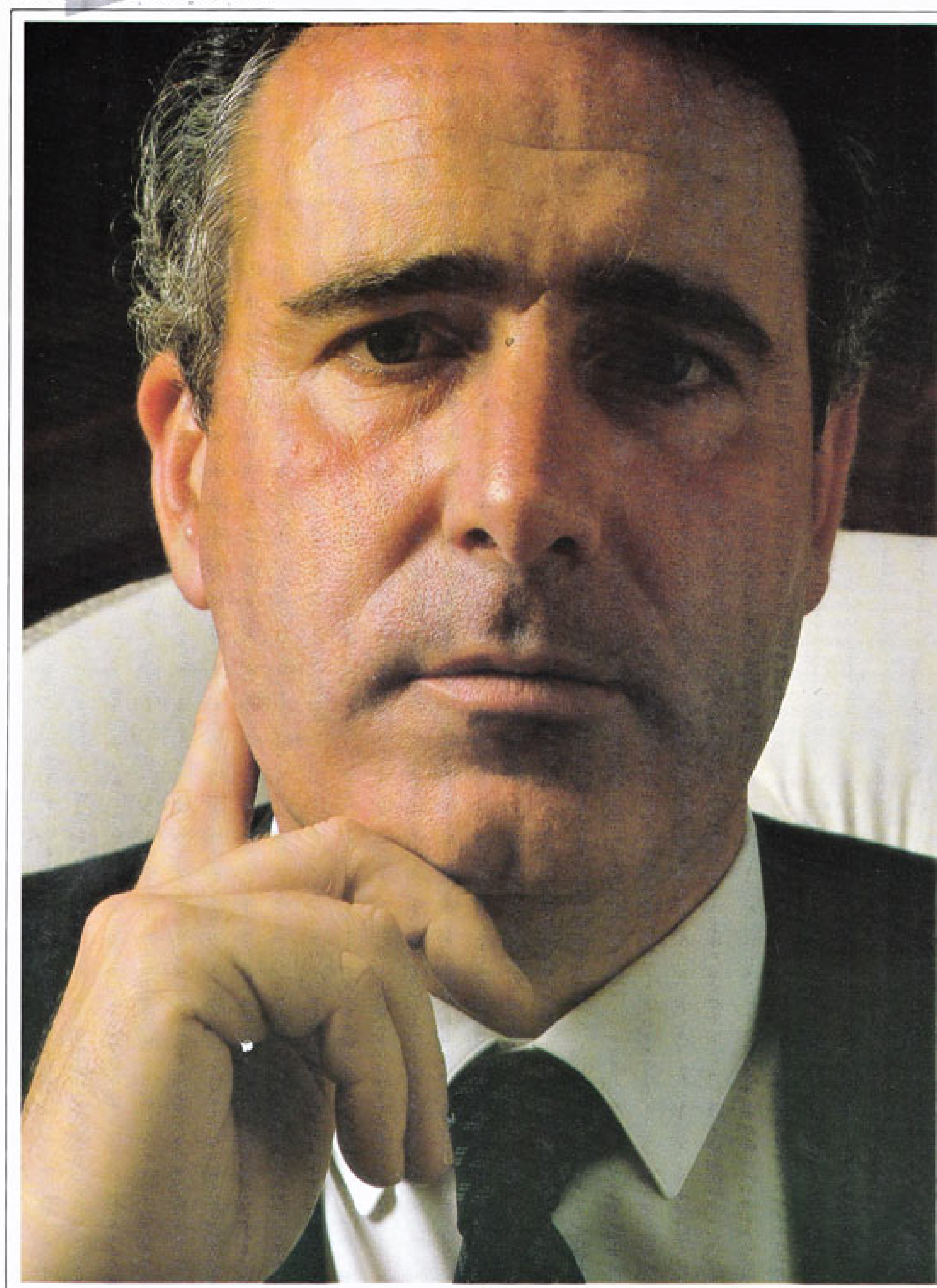
¿Por qué hablo de Sindicatos? Pues porque, por encima de todo, para mí FACOMARE debe ser un Sindicato Patronal (y no hago una cuestión de principios del nombre, sino del significado); es decir, una Asociación de patronos para la defensa de sus intereses económicos, intereses colectivos que salen de la coincidencia sumada de sus intereses indivisibles como patronos. Mientras más amplio sea el abanico de los intereses económicos a defender, más sectorial en su composición será la asociación, y, por contra, mientras más específicamente individuales sean esos intereses, más restringida y minoritaria será la asociación. Evidentemente, esto no tiene nada que ver con la eficacia, el poder de la asociación, etc., etc., pues ésas son funciones que se consiguen o no una vez clarificados los intereses a defender.

Así, pues, el paso previo a reorganizaciones, declaraciones de intenciones, programas, etc., etc., dicho en términos terriblemente vulgares, pero muy claros, el paso previo son «las pelas».

DE eso es de lo que tienen que hablar los industriales cuando tratan de asociarse con industriales para ejercer de tales. Cuando se ponen de acuerdo en este tema, el principal, el móvil de la industria privada, lo demás viene rodado.

Quizás con demasiada frecuencia omitimos el tema. Algunos industriales, aunque pueda parecer extraño, cuando discutimos nuestras diferencias o nuestras coincidencias no analizamos de fondo el tema que nos une o nos separa, es decir, el de nuestros intereses económicos, llegando, en consecuencia, a convertir nuestras conversaciones en un diálogo de sordos y, por ende, nuestras asociaciones en poco operantes y escasamente resolutivas.

ASI, pues, creo que es obligado para todos los que formamos parte de FACOMARE que reflexionemos conjuntamente las coincidencias o desavenencias de nuestros intereses económicos. El que encontremos más de los primeros que de los segundos va a determinar si tenemos una asociación patronal (sindicato, asociación profesional, empresarial o llámese como se quiera) o un orfeón, una comparsa o un grupo de amigos.



Eduardo Morales, desde su atalaya

«Lo que consigan será para todos, no sólo para Franco y Cirsa»

—¿Qué le parece la nueva configuración de Facomare y el caso concreto de Joaquín Franco como presidente y Manolo Lao como vicepresidente?

—En principio me parece que es lo que quería la mayoría de los que formamos parte de la Junta Directiva de Facomare y que, como en otras ocasiones, es de respetar, porque la Junta a su vez es la representación de la Asociación.

—Y a título personal, ¿el hecho de que sea Joaquín Franco el que ostente la presidencia?

—Personalmente, Joaquín me merece los más absolutos respetos y él sabe que no necesito hacerle la pelota. Joaquín me parece una rara avis que emerge en determinados sectores y que nadie sabe cómo han llegado tan lejos, pero que, evidentemente, cuando ha llegado tan lejos es porque ha sabido hacerlo. Cuando una persona tiene el bagaje de Joaquín Franco, nadie puede negarle, por mucha rabia que le tengan, por mucha envidia o por muchas ganas que le tengan, nadie puede negarle el derecho de ser presidente de un colectivo, de un Sector en el cual es líder.

> «Dejemos que consigan los boletos quienes puedan y que quede el usufructo dentro del Sector»

—Joaquín Franco siempre ha renegado de la posibilidad de ser presidente de Facomare, incluso ha llegado a decir que él no sería presidente ni atado. ¿Por qué cree, después de esta actitud mantenida públicamente por él, que se ha presentado a las elecciones para presidente de Facomare?

—Eso pasa como a muchos personajes de la política de este o cualquier país democrático, que no desean ser presidentes, pero si les votan diez millones de personas no les queda más remedio que aceptarlo; por lo tanto, creo que si una persona merece la confianza de un montón de gente, debe corresponder a esa confianza y decir que, si he merecido que me elijáis, voy a hacer lo posible para merecerme vuestra confianza. Yo sé que Joaquín decía que no quería ese cargo con total sinceridad; pero ha ocurrido como en el PSOE, que le han votado un montón de personas y no les queda más remedio que gobernar. En todo caso, rectificar es de sabios, eso no es malo.

—¿Y respecto a Manolo Lao que ocupa una vicepresidencia después de haber salido de la Junta Directiva de Facomare?

—Manolo Lao es otra personalidad rara del mun-

do empresarial, y que conste que el adjetivo rara lo empleo en tono admirativo y como tal ahí tiene también sus méritos, su currículum, y entre los dos conforman un binomio absolutamente insuperable en cuanto a perfección empresarial y en cuanto a capacidad de hacer las cosas bien. Por encima de otras consideraciones, que yo, cuando tengo que decirlas, las digo en la Junta Directiva, no en público, sólo hay que ver el grupo empresarial que representa Manolo Lao, los hechos que ha podido hacer frente durante todos estos años, saliendo de la nada. Si dos personas de esa categoría se hacen cargo de una asociación, será para hacer las cosas bien.

—En una valoración de urgencia y rápida, puesto que todavía no han comenzado a actuar, ¿qué considera de negativo o positivo en esta nueva configuración de la presidencia de Facomare?

—La misma que tenían antes, porque los dos eran miembros de la Directiva de la Asociación y tenían el mismo número de votos que tienen ahora y, por lo tanto, la incidencia debe ser la misma. ¿Qué sucede? Solamente que ahora ellos ostentan la representación de los asociados de Facomare, pero la masa de asociados es la misma y, por lo tanto, cuando alguien ha ido a representar a Facomare lo ha hecho en nombre de la asociación, y si ahora la representan las dos empresas más importantes del país, puede tener mayor peso específico.

—Ya sabe que en las etapas de Facomare, no sólo en la suya, que eran los comienzos de la asociación, sino en las posteriores, de Maestre y Paredes, el cargo ha tenido una proyección muy personalista, muy a nivel de ejecutivo, y no es lo mismo estar en la Junta Directiva que estar en la presidencia, donde, al fin y al cabo, tienes que hacer cosas y, de hecho, se han hecho cosas, quizá no tanto como en su etapa, a nivel de decisiones, pero se han hecho cosas...

—Ha sido mucho más corta la etapa de los otros presidentes. Tampoco podían hacer tantas cosas, no han tenido tiempo. Yo creo que no va a tener ninguna incidencia negativa, sino todo lo contrario. El problema de Facomare es que durante doce meses no se ha dado la medida que se esperaba que diera la representación de un Sector tan importante como el nuestro. Esto es una especie de golpe de timón para tratar de remontar ese bache. Si los demás en nuestra etapa, con apoyos fácticos, no hemos dado de sí todo lo que esa mayoría cuantitativa quería que diéramos y, paulatinamente, hemos sido eliminados, porque la dimisión es una metáfora que simplemente oculta la realidad, con todos los respetos para los que no lo ven así. Yo asumo esta responsabilidad. Si yo hubiera creído que tenía el apoyo de la Junta Directiva no habría dimitido. Es evidente que la dimisión es la antesala de la expulsión, del cese, que queda mucho más fino. En mi caso me lo aplico; los demás, que se lo apliquen si quieren.

> «La pantomima de Palma de Mallorca fue una vergüenza... Todos queremos ser presidentes de algo. Que todos aprendan a ser presidentes de nada, como yo he aprendido y verán qué bien»

—¿Cree que Joaquín Franco y Manolo Lao tienen la capacidad, la fuerza y, sobre todo, los poderes fácticos para conseguir cosas que otros presidentes no han podido lograr?

—Todo es una cuestión de conjugar los intereses de Facomare como siempre se ha tratado de hacer y llevarlos a cabo, porque, para mí, lo más fundamental de cualquier labor ejecutiva es ejecutarla. Cuando se pretende llevar a cabo y se hace lo posible por conseguirlo, se tienen más probabilidades de éxito. Lo que ocurre es que si se tiene los mismos objetivos pero no el mismo interés en lograrlos, es muy difícil que se consigan éxitos. Es evidente que lo que pretenden Joaquín y Manolo en esta etapa es que sus trayectorias profesionales e industriales de éxito se vean reflejadas en una trayectoria como presidente y vicepresidente de Facomare. Si nos atenemos a ese paralelismo, es indudable que tienen unas posibilidades inmensas de conseguir lo que se propongan para el bien de todo el Sector. Porque hay una cosa que la gente olvida: que lo que consigan será para todos, no sólo para Franco y Cirsa.

—A su juicio, ¿cuáles son los objetivos inmediatos, más urgentes y más importantes que debe tratar de conseguir Facomare?

—Ellos tienen su programa. No voy a ser yo quien se los diga. Porque ya lo saben de antemano. Uno de los objetivos principales será el aumento del precio de la partida y, paralelamente, el del premio. Conseguir equipararnos con otros juegos que van a

...para las horas del verano.

Limón y baby...
y no juegues
con otras cosas



Recreativos Franco S.A.

en cualquier tiempo...
nuestro negocio es el de todos

competir con nosotros en los mismos lugares y con parecidas ofertas. Conseguir una agilidad en cuanto al funcionamiento del Sector, en el plano documental, habida cuenta que el sistema en aplicación tiene una serie de virtudes, pero también una serie de tareas en su aplicación. Otro aspecto importante es tratar de establecer una modificación del reglamento que tenemos en este momento, que está guillotinado por un Decreto que lo ha dejado en una situación de inercia salvada por una buena voluntad de la Administración, por la buena voluntad de quien ahora rige los destinos técnicos del juego, pero que dentro de poco será otra persona y las voluntades cambian. Lo que debe tener este Sector es una estabilidad jurídica y eso se consigue a través de una normativa. Si la Ley del Juego está muy lejos, hay que conseguir un reglamento que actualice y se hagan las correcciones adecuadas, no sólo para eso, sino porque España está en el Mercado Común y en un plazo muy corto, cuando las barreras arancelarias están en descenso, la competencia del exterior la vamos a tener aquí. Creo que España debe tener una legislación que le permita una absoluta flexibilidad para poder competir, ya, y no dentro de seis meses, con los mercados exteriores. Hay un problema de tiempo porque nuestra legislación pone muchas cortapisas. Otro tema es buscar la unificación de las asociaciones. Me parece que utilicé la palabra pantomima respecto a lo que había pasado en Palma de Mallorca. Facomare por un lado, Andemar por otro, Femara por otro y, como guinda final, Anesar de una forma totalmente diferente. Eso fue una vergüenza. A mí me da mucha pena que sigamos encerrados en un círculo vicioso en el que todos queremos ser presidentes de algo. Que todos aprendan a ser presidentes de nada como yo he aprendido y verían qué bien se está y que no pasa nada y se tiene más tiempo para hacer lo que uno quiere, y hay que asumir que otros pueden hacer las cosas tan bien como nosotros. No somos dueños de la única verdad.

«No entiendo, ni creo, ni pienso que Facomare sea un instrumento para aumentar el poderío empresarial de Franco y Cirsa»

—¿Pero cuál es el verdadero problema de la unidad del Sector?

—Por encima de todo, el personalismo, porque los intereses del Sector son paralelos. El que les guste o no a la gente Joaquín y Manolo no es óbice para negar que esos señores se dedican a la fabricación, operación y distribución de máquinas, igual que se dedican otros muchos industriales que están en el Sector. Me parece absurdo que piensen que estos señores puedan buscar entre sus objetivos algo que pueda dañar a los demás, porque sería dañarse a sí mismos. Yo siempre he dicho que era difícil que fueran Cirsa y Franco, porque uno estaba en un lado y otro en el opuesto, y si no estaban de acuerdo los dos, ninguno iba a querer que el otro fuera presidente; pero cuando se ha asumido por los dos, que tanto monta, monta tanto, debe ser una lección para la gente. Dos personas que están en la cumbre, que tienen una porción importante del pastel del Sector, han admitido que ninguno va a hacer la puñeta al otro. Eso es un ejemplo de concordia. Hay muchos más problemas en el Sector, entre ellos el de los boletos que, hasta ahora han estado sobrevolando el Sector y nadie ha querido cogerlo. Creo que en este caso hay personas que lo han visto con más realismo y es bueno que no se escape del Sector. Yo quiero decir algo aquí: que los operadores sean conscientes que cualquiera no puede explotar los boletos, que hay que ofrecer a la Administración una serie de condiciones, garantías, seguridad económica, estructura y organización que no la tienen nada más que algunas empresas en este Sector, y que nadie piense que es el único motivo por el cual una empresa importante quiere los boletos. Todos los queremos, pero no todos estamos capacitados para conseguirlos. Dejemos que los consigan los que puedan y que quede el usufructo dentro del Sector.

—¿No cree que el tema de los boletos ha sido la verdadera causa de esta unión o de esta concordia entre Franco y Cirsa?

—Yo quiero pensar que la verdadera razón ha sido la dimisión de Juan Paredes.

—Hay, evidentemente, elementos positivos en la designación de Joaquín Franco y Manolo Lao, pero también puede haber en el horizonte del Sector elementos negativos; por ejemplo, una opinión que se escucha es que, hasta ahora, Cirsa y Franco han estado dándose bocados entre ellos. ¿Qué pasa si


¡PARA ANDAR SEGURO!
DISTRIBUIMOS LAS MARCAS MAS RELEVANTES DEL SECTOR
MONTAJES DE SALONES RECREATIVOS
SERVICIO POSTVENTA
CORESA
BABY FRUITS
COMERCIAL DE RECREATIVOS, S.A.
Guzmán el Bueno, 104
Telfs. 233 45 05-06-07
28003 MADRID

ahora empiezan a dar bocados a los demás? ¿Contempla usted esta posibilidad o queda descartada por su nombramiento?

—Yo quisiera separar lo que son los intereses de industria de lo que es su labor en la Asociación. Y voy a decir algo que no va a gustar a mucha gente. Es absolutamente lícito el engrandecimiento, magnificación, crecimiento y expansión de las empresas por medios éticos y lícitos, y estas personas no necesitan a Facomare para engrandecerse, porque ellos han sabido hacer unas empresas importantes al margen de la Asociación. No entiendo, ni creo, ni pienso que Facomare sea un instrumento para aumentar su poderío empresarial.

—¿Qué diferencia notable encuentra entre su etapa de presidente y ésta que se inicia?

—No existen grandes diferencias. La etapa original de Facomare era la formación de la Asociación, su crecimiento y configuración, darla a conocer, proyectarla. Esto ya está hecho; ahora hay que dedicarse a otras cosas. Esa es la diferencia fundamental, además de que Facomare empezó sin Reglamento, sin Ley del Juego y ahora lo tiene. No creo que se trate de épocas, sino de momentos diferentes. En cada mandato hay que luchar por nuevos logros, pero los tiempos cambian, no por las personas, sino por los acontecimientos, y ahora es un momento bueno en el que se pueden conseguir grandes cosas que se han estado abonando durante mucho tiempo.

—Hago esta pregunta a tenor de lo que dijo José Antonio Martínez en la comida con Joaquín Franco y la prensa del Sector, que pensaba que había habido presidentes en Facomare en función de las épocas por las que ha atravesado el Sector. Hubo un presidente del origen de Facomare, de su engrandecimiento, hubo otro del equilibrio, de la transición, etc...

«Dos personas que están en la cumbre, que tienen una porción importante del pastel del Sector, han admitido que ninguno va a hacer la puñeta al otro. Eso es un ejemplo de concordia»

—No quiero decir que es una chorrada, porque José Antonio Martínez nunca dice chorradas, pero pienso que no es así. Cirsa y Franco no necesitan ser presidentes para trabajar por la Asociación. Cualquier presidente valdría para cualquier época, porque Facomare nunca ha sido una persona, ni lo será. Siempre ha sido un conjunto de personas que la configuran.

—En la votación hubo cuatro abstenciones...

—No tengo ni idea cuántas abstenciones hubo, porque no estuve al recuento de votos.

—Usted pidió el voto secreto, ¿por qué?

—Porque creo que es honesto. Podía darse la circunstancia que alguien tuviera miedo de no votar o votar y que se supiera. Esa fue la única razón.

—Vamos a un tema delicado. Ante la gran opinión pública, se viene representando en muchas ocasiones al Sector como la fusión de los dos grandes. ¿Cree que a efectos de esta opinión el hecho de que Joaquín Franco y Manolo Lao sean presidentes y vicepresidentes beneficia o perjudica al Sector?

—Yo pienso que no tiene por qué perjudicar. El Sector tiene una imagen no por las personas, sino por el Sector en sí. Vamos a ser un poquito más abiertos. Manolo Lao puede salir en todos los periódicos que quiera y le podrán decir un montón de cosas, pero es evidente que sale mucho más el Banco Central que el Banco Industrial del Sur y sale mucho más Rumasa que el holding de los Pepe Pérez, de Málaga, por la importancia económica que tienen. Pero volviendo a la pregunta, creo que el estigma lo tiene el Sector, no las personas. Cuando se hace una referencia a las Jornadas Técnicas de Mallorca y dicen cosas sobre el juego y las máquinas, no aparecen por ningún lado; cuando aportan la mayor cantidad de dinero, el mayor número de empleos, la mayor cantidad de avances tecnológicos, etc., y no se la menciona, es imperdonable para el periodista. ¿Qué pasa, que los casinos son para gente rica y por ello es un juego decente y la gente normal que juega a las máquinas no son decentes? Esa es una de las cosas que Facomare debe acometer. No para lavar nada, sino para demostrar lo que somos.

—Eduardo, ¿volvería a ser presidente de Facomare?

—No. Además, yo creo que es una pregunta irrelevante, porque evidentemente ahora hay un presidente legítimamente elegido y que va a hacerlo fenomenal. No necesita Facomare ningún presidente más que el que tiene.

—Parece legítimo que usted quisiera volver a ser presidente.

—No tengo inquietudes presidenciales.

El Sector del Automático está íntimamente ligado a las decisiones de la Administración. Por esta razón, este número especial monográfico carecería de un ángulo informativo fundamental si no tuviera presente la voz y la opinión de la cabeza visible del Ministerio del Interior en los asuntos del juego. José Ignacio Cases Méndez no ha eludido nuestras preguntas y se ha manifestado con la valentía y sinceridad que ustedes tienen ocasión de comprobar en la siguiente entrevista exclusiva para nuestra revista.

Cases augura un gran éxito

«Me alegro que la crisis de Facomare haya sido resuelta de forma brillante»

SEÑOR Cases, como representante y cabeza visible de la Administración en el Sector del Juego y de máquinas recreativas en particular, ¿qué lectura hace o qué opinión le merece la nueva configuración de la Junta Directiva de FACOMARE, con Joaquín Franco como presidente y Manuel Lao como vicepresidente?

—Me alegro que la crisis que FACOMARE ha padecido con motivo de la dimisión de don Juan Paredes haya podido ser resuelta de una manera tan rápida y al mismo tiempo tan brillante. No tengo ninguna duda, puesto que tanto a don Joaquín Franco, como a don Manuel Lao los he tratado personalmente, de su competencia y dedicación a todos los temas en relación a la fabricación de máquinas recreativas, y estoy firmemente convencido que tanto el uno como el otro desempeñarán los puestos para los que han sido elegidos por los socios de FACOMARE con una idoneidad plena y me atrevo a augurar que con un éxito grande.

—Dentro del Sector, si bien los nombramientos han sido acogidos de una manera grata, no se oculta un cierto temor sobre que estos nombramientos pudieran suponer un cierto consenso cara al oligopolio, por llamarlo de alguna manera. ¿Desde la Administración se puede contemplar también así este horizonte?

—Yo creo que no. El oligopolio de hecho se da ya y, por lo tanto, es independiente con las personas que desempeñen un puesto en una asociación profesional o empresarial como es FACOMARE. Y por otro lado, como ocurre en cualquier actividad industrial, si el producto que ofrecen los pequeños fabricantes es un producto bueno, tienen garantizada la salida del mismo. Si hacemos una transposición del mundo de la máquina recreativa al mundo de los coches que todos más o menos conocemos, pues, evidentemente, los grandes fabricantes de coches en Europa son los que venden más unidades, pero a veces hay pequeñas fábricas con coches casi de artesanía que resultan muy sugerentes. A cualquiera de los lectores de su revista les apetece infinito, me imagino, tener un Masseratti o un Porsche, y no son grandes fábricas europeas.

—Cara a la opinión pública, no centrándonos en la opinión pública del Sector exclusivamente, sino en la gran opinión pública, en algunos medios de comunicación se ha presentado a Joaquín Franco y a Manolo Lao con la imagen de ser los grandes devoradores del pastel del recreativo. ¿Piensa usted que estos nombramientos pueden perjudicar a la imagen del Sector?

—Pienso que no, en absoluto; porque el cumplimiento por parte de los grandes fabricantes, y no sólo naturalmente por parte del señor Franco y del señor Lao, sino de otros muchos, de las normas establecidas ha sido un cumplimiento satisfactorio. No creo, insisto, que el acceso a unos puestos de representación signifique que haya que pensar en un cierto peligro de deterioro de imagen, ni mucho menos. No veo por qué el hecho de ser grandes fabricantes pueda impedirles mantener unos puestos de representación en vez de otras personas que han desempeñado con gran éxito y perfectamente este cometido tiempo atrás.

—Por detrás o por de-



«Los boletos pueden producir problemas importantes, serios, para el Sector de Máquinas Recreativas. Eso es evidente, y no verlo sería esconder la inteligencia a la realidad.»

bajo de estos nombramientos subyace un peligro que los que estamos dentro del Sector entendemos como evidente. Y es el peligro de los boletos. La experiencia en el País Vasco, su inmediata implantación en otra Comunidades Autónomas, como Cataluña o Galicia, hacen pensar que el Sector necesita una cierta unidad, una cierta estrategia para luchar contra esta no menos cierta amenaza que son los boletos. ¿Cómo ve la Administración esta coyuntura especial de los boletos, este nuevo juego que de puntillas está entrando, pero que todos sabemos la gran fuerza que puede tener?

—El boleto, o lotería instantánea, ha sido admitido por las legislaciones de determinadas Comunidades Autónomas en uso de las competencias exclusivas que, como el juego, han obtenido como transferencia. Que yo sepa, por ahora en la Administración central no hay intención de implantar este juego, puesto que se entiende que la oferta que hay ya es suficiente, por no decir excesiva. No cabe duda, no obstante, que al haberse implantado la lotería instantánea en algunas Comunidades periféricas del territorio peninsular, puede tener influencia incluso en otras zonas de España que no tengan este juego y que pueden producirse algunos problemas importantes, serios, para el Sector de Máquinas Recreativas. Eso es evidente y no verlo sería esconder la inteligencia a la realidad, pero la solución de ello, por ahora, insisto, no es la implantación de un nuevo juego para la Administración.

DESCUBRA EL COMBINADO PERFECTO

INGREDIENTES:

- *2 Hoppers (25 y 100 ptas.) de gran capacidad.*
- *Acumulación de monedas con juego automático.*
- *Palanca y proyector comodín.*
- *Excelente reparto de premios.*
- *Tecnología avanzada y conocida.*

LIMON FRUIT

MGA

Machines Games Automatics, s.a.

Rda. de la Industria, 22-24. Tels.: 718 65 51 - 718 18 54
Télex: 52473 OPMV-E. Barberá del Vallés (Barcelona)

EXCLUSIVA

Joaquín Franco, matiza y aclara todas las dudas suscitadas tras los nombramientos

Estamos juntos pero no revueltos

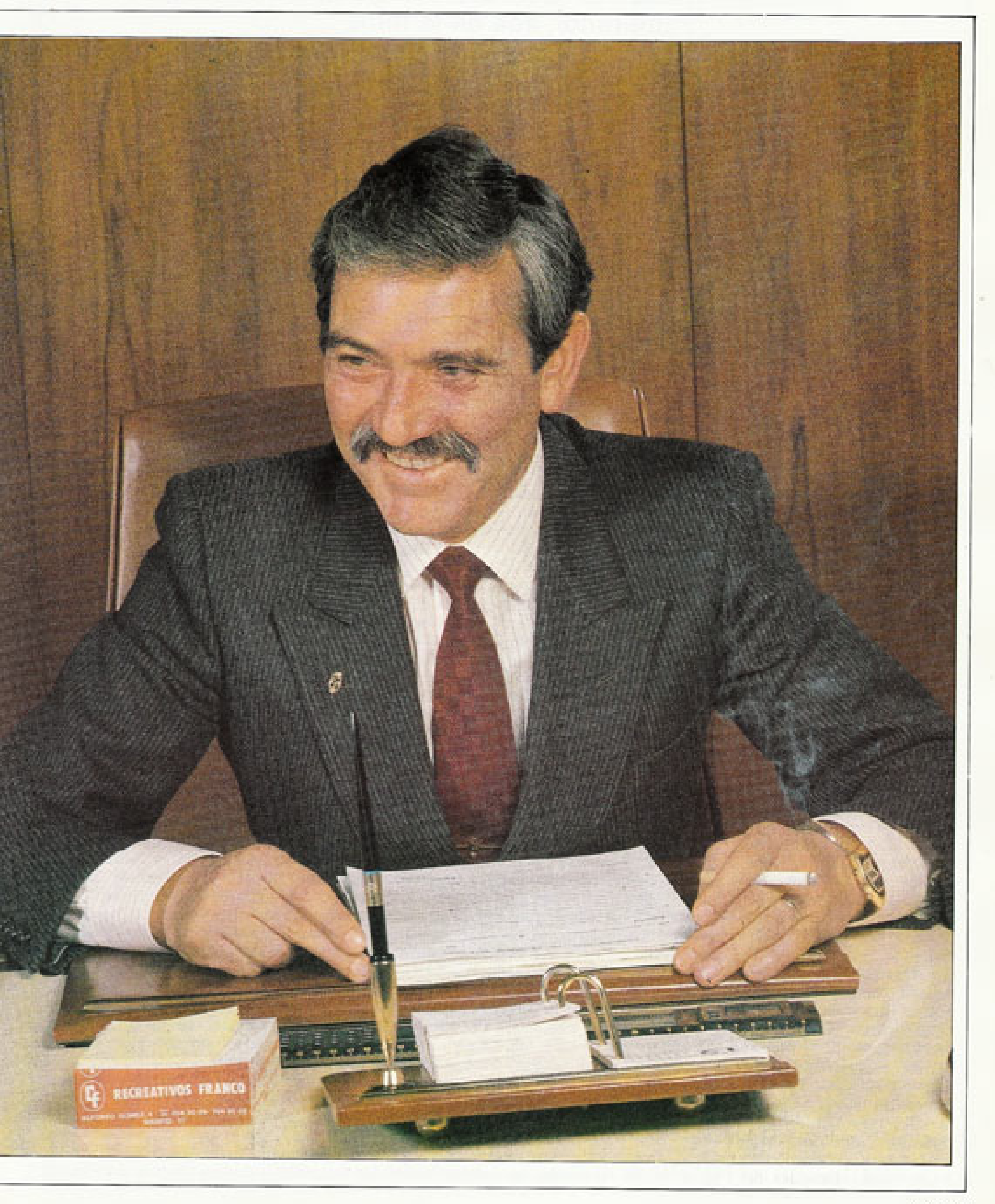
El nuevo presidente de FACOMARE es, sin duda, el hombre con más prestigio y mejor carisma del Sector, características ganadas a pulso tras muchos años de afrontar numerosos problemas con valentía y sin falsedades, llamando al pan pan y al vino vino. Por eso, en esta entrevista concedida en exclusiva para TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR, Joaquín Franco desvela las razones de su alianza con CIRSA y aclara muchas de las dudas y temores que el Sector siente y que el nuevo presidente de todo el Automático no ignora.

¿POR qué ha aceptado la presidencia de Facomare?

—Bueno, como tú sabes, a mí nunca me ha interesado la presidencia de Facomare, aunque me lo han sugerido más de una vez oficiosamente; pero nunca he querido ser el presidente, entre otras cosas porque siempre he pensado que había otras personas que podían serlo, mejor que yo, caso de Eduardo, de Maestre y de Juan, y nunca se me había pasado por la cabeza la idea. Sin embargo, en estos últimos meses han pasado cosas, como la dimisión de Juan Paredes. Todos pensábamos que Juan era la persona ideal por el carisma que tiene, por lo que pesa en el Sector y por la personalidad que tiene. Pero ocurrieron tres cosas: una, la enfermedad de Juan, que tiraba por tierra el asunto; otra, la salida de Cirsa de Facomare. Naturalmente, sin Cirsa, Facomare no es Facomare. Y la otra son los malditos boletos. Digo malditos boletos porque ni puñetera falta nos hacen en el Sector, pero ahí están y ahí están. Después del follón de Galicia tuve unas conversaciones muy agrias con el señor Lao y luego, por fin, nos vimos en Mallorca. Allí tuvimos ocasión de hablar y de razonar sobre este asunto. Todo esto, ya digo, coincidió con la enfermedad de Juan; nosotros habíamos tenido estas tres o cuatro reuniones con los hermanos Lao, unas yo personalmente con Manolo y otras gente de mi casa con gente de la suya y precisamente tratamos de todo, menos de los boletos y de la presidencia de Facomare, hablamos de las explotaciones, de no reventar sitios y de otro montón de cosas para ver si teníamos una política de acercamiento para que no nos tomasen el pelo. Y me refiero no a nosotros dos, sino a todos, a mí siempre me viene gente diciendo que me vende esto porque Cirsa se lo da, y allí va diciendo lo mismo... Bueno, y en todo este interín de conversaciones ocurre lo que te digo, lo de Juan y lo de Galicia, o lo de Galicia y lo de Juan. Entonces le dije a Lao que hiciera el favor de entrar en Facomare y Lao me dijo que para estar allí y no pinchar ni cortar no merecía la pena; añadiéndome que Cirsa, por lo que es y lo que representa, debería estar mejor considerada. Yo le dije que sí, pero que había cosas que tenía que comprender Manolo Lao, quien por su carácter y la política que llevaba era el coco del Sector y le confesé que no lo veía como el presidente de Facomare. Él me preguntó que por qué no lo veía, confesándome a su vez que tampoco se veía él mismo. Razonamos, sopesamos los pros y los contras y, sobre todo, vimos quién iba a entrar en Facomare, viendo que era difícil encontrar un hombre para llevar la asociación adelante. Por eso, acepté ser presidente, ni más ni menos. La verdad es que no me interesa, no me veo yo allí porque no es mi sitio; yo he pasado unos días francamente malos, pero malos de verdad, por cargar con una responsabilidad que nunca he tenido, porque en mi casa he decidido para bien o para mal, pero como era mi dinero y mi empresa, solamente tenía que dar cuentas a mi hermano y mi hermano afortunadamente no me las pide, como yo tampoco se las pido a él. Facomare es otro asunto. Lo pensé y creo que no es justo que en Facomare se quemen las personas por el bien del Sector, porque yo no creo que nadie haya hecho nada mal intencionadamente, y pensé que tampoco era justo que yo estuviera chupando rueda, como se suele decir. Así que me dije, si no había más remedio, que sea lo que Dios quiera, y aquí estoy.

—¿Eres consciente que en estos momentos concretos la presidencia de Facomare puede ser un elemento de desprestigio, más que de prestigio, porque al asumirla estás poniendo en la balanza de los resultados todo tu prestigio?

—Es posible, y yo creo que es verdad. Pero también pasa una cosa: sea Facomare, o sea quien sea, y me refiero a nivel de asociación, creo que ha llegado el momento de tener una asociación ágil y transparente como la tienen los casinos o los bingos, aunque con ello no quiero decir que no lo haya sido; pero en Facomare por un montón de cosas,


RECREATIVOS FRANCO

«Manolo y yo estamos juntos por los malditos boletos, y una cosa debe quedar clara: el boleto lo tendrá cualquier operador, sea de la firma que sea. Queremos lo mejor para el Sector»

no por culpa de su directiva, sino por culpa quizás de todos nosotros, por miedo, por suspicacias, nunca ha tomado la fuerza que debería tomar, o el prestigio por lo menos. Yo soy consciente de lo que tú me preguntas. A mí me puede perjudicar más que beneficiar. La verdad es que no tengo por qué quejarme de nada, porque a nosotros desde el punto de vista empresarial nos va muy bien, tanto a nivel industrial como personal, o económico y estamos cumpliendo los objetivos que nos habíamos marcado, digamos que ampliamente. Claro, esto no va a durar siempre, todo se deteriora y, efectivamente, si no hay Sector, pues no hacen falta fabricantes, ni hacen falta operadores, ni hace falta nada y yo creo que merece la pena, volviendo a lo que me preguntabas, sacrificar algo de lo personal por el bien de todos.

—Has pronunciado antes una frase que yo creo que es importante: «malditos boletos». ¿Cuando dices que puede no haber Sector, te estás refiriendo a que puede no haberlo por culpa de los boletos?

—Sí, pero con muchos matices: Primero, las máquinas han tocado techo; ya es difícil superar las dos mil pesetas diarias de recaudación y, según estudios que ha hecho gente de mi casa en las explotaciones, toda máquina que recaude menos de 1.300 pesetas diarias es una máquina que no está dando dinero; no lo pierde, pero no lo gana. Entonces el beneficio lo tenemos en las setecientas que hay entre las 1.300 y 2.000 pesetas diarias, con un margen de error de un 5 % arriba o abajo. Al ser difícil sacarle más beneficios al Sector, ocurre que cualquier desliz puede inclinar la balanza de ser un negocio rentable a ser un negocio no rentable. Para fastidiar más el asunto, ha venido el IVA, que mientras se soluciona o no se soluciona, está mermando bastante esos beneficios que están muy ajustados. Y por si fuese poco, aparece el boleto. El boleto, según mi punto de vista, el mío personal, queramos o no queramos se va a imponer en España. Y se va a imponer por la sencilla razón de que las Autonomías e, inclusive, las provincias que no tienen la autonomía por el art. 151, necesitan más financiación. Necesitan dinero y en el boleto es posible que vean dinero fácil y rápido, sobre todo rápido, porque ese 20 % que va a parar a las arcas de Hacienda, en este caso a las Haciendas Autonómicas, es un dinero que se recauda todos los días, y ellos, aunque no les guste porque es un sistema de lotería más, han visto un sistema de recaudación fácil y rápido, y poco vamos a poder hacer en contra del boleto. Y yo me he preguntado si, puesto que no vamos a poder evitar que el boleto se imponga y puesto que el boleto va a ser el enemigo número uno de las máquinas porque va a coincidir que se va a vender en los mismos sitios y con más premios que las máquinas, siendo posible que perjudique a las máquinas en un 25 o un 30 por ciento, lo único que nos queda es engancharnos al carro, aunque sea de mala gana. Y ahí está el quid de la cuestión. Proveedores de boletos, que yo sepa, sólo hay cuatro o cinco en el mundo; me refiero a preveedores fiables, que son los americanos, los ingleses y un par de empresitas que hay en otros países. Ya tenemos la nuestra en el País Vasco, donde entraron los americanos, aunque todavía no se han decidido a vender el boleto en los bares abiertamente; lo venden en algunos establecimientos y en los bingos y se ha visto que donde venden el boleto, las máquinas bajan de recaudación. Hay que cuestionarse, pues, un asunto: ¿Me quedo fuera con el riesgo de arruinarme, cierro, o me engancho al boleto? Bueno, pues parece ser que en todo este meollo de cosas, la empresa Cirsa ha desarrollado un boleto, o dice que lo ha desarrollado, que yo todavía no lo he visto, y parece ser que está preparada para desarrollar el boleto en España con la misma garantía que las tres o cuatro empresas que hay de prestigio en el mundo. ¿Y qué ocurre? Pues ocurre que yo también tengo posibilidad de engancharme con tres de esas empresas que hay importantes; pero ocurre que ellos no quieren ser sólo proveedores, quieren ser proveedores y además socios. Se quieren llevar el dinero por la venta del boleto y también se quieren llevar el dinero por la distribución del boleto. Naturalmente, como ellos no son del Sector, el Sector les importa un pepino, cosa que es lo contrario a lo que me pasa a mí. Hablando de estas cosas con los hermanos Lao, concretamente con Manolo, me dijo: «Yo tengo el boleto.» Bien, yo me creo lo que me dice y dijimos: bueno, si yo me voy a asociar con estas firmas extranjeras, con las tres, y voy a inclinar la

«¿Sólo por miedo vamos a permitir que los extranjeros vengan a llevarse nuestro dinero?»

balanza en contra tuya y en contra del Sector, prefiero asociarme contigo, intentar que nos concedan el boleto en todas o en las Autonomías que podamos y que el Sector a su vez participe del boleto. ¿Y por qué lo hago? Pues muy sencillo, porque a mí me consta que si el boleto lo tiene una sola empresa y lo utiliza como arma ofensiva puede incidir en el que «a usted no le sirvo los boletos si no tiene usted mi máquina» y entonces el operador se tendría que bajar los calzones, comprar la máquina que dijese ese señor, que en su caso sería la que él fabrica, por supuesto. En cambio, si estamos juntos en ese asunto, repito, juntos, pero no revueltos, porque estamos en conversaciones pero aún no hay nada cerrado, una de las cosas que queda clara, completamente clara, es que el boleto lo tendría cualquier operador, sea de la firma que sea. Y si lo tienen todos pasarán dos cosas: primero, que no podrá utilizar el boleto nadie como arma ofensiva para comprar una máquina u otra, y, segundo, que si del boleto queda algo, lo que deje también lo podrá ganar el operador, y si del boleto queda, por ejemplo, un 25 % y a la máquina la perjudica en un 25 %, saldremos por tablas, y si deja un 30 % y perjudica un 25 % a la máquina, se ganará un 5 %, con lo cual yo creo que de una forma o de otra el Sector siempre saldría beneficiado. Pero todo esto no son más que hipótesis, no hay nada; ni Cirsa tiene oficialmente alguna concesión ni nosotros estamos asociados todavía, aunque no voy a negar que andamos en conversaciones. De cualquier forma, me pregunto si por miedo vamos a permitir que los extranjeros vengan aquí y se lleven el dinero que nosotros tengamos. Esto parece ridículo. Repito que yo no tengo ninguna necesidad, ni ningún problema, ni económico, ni industrial, ni de imagen, ni de ningún tipo y, sacrificando un poco el desgaste que pueda tener por ser presidente de Facomare, e intentando que las dos empresas juntas podamos tener las mismas o más posibilidades que las extranjeras en donde autoricen los boletos, lo veo beneficioso para todos.

—¿A ti Joaquín te consta que si se llega a firmar ese acuerdo por parte de Cirsa respetarán el acuerdo al que te estás refiriendo acerca de que el todo el Sector tenga las mismas posibilidades?

—Lo tendrán que respetar porque es condición sine qua non, primer punto. Y el segundo es que estoy en una empresa con Lao al 50 % para ese asunto, o jugamos todos o no jugamos ninguno. La cosa está clara. Además, te voy a decir una cosa: yo he hablado con ellos largo y tendido y, razonando y hablando, no sólo Manolo Lao, sino tres o cuatro de sus ejecutivos más importantes, además, están totalmente de acuerdo con la opinión de Recreativos Franco.

—En todo caso a ti no te será extraño que por parte de algunas personas del Sector exista lo que se puede llamar una campaña en marcha para advertir al Sector del peligro de esta unión entre Cirsa y Franco. ¿Cómo valoras esta situación: provocada por miedo a perder sus empresas, por simple mala leche o cómo?

—Es muy difícil poner a todos en línea de pensamiento y en línea de actuación. Creo que lo que tienen algunos es una pequeña rabieta y, naturalmente, mucho miedo a que se pueda manejar Facomare a favor de unos o de otros. Eso es una estupidez, porque en Facomare, además del presidente y vicepresidente, hay veinte personas más en la Junta Directiva y todos saben de qué va tan bien o mejor que yo y ellos iban a ser los primeros que no nos lo iban a permitir. No lo iba a permitir yo, pero, por ejemplo, si un día estuviese borracho, tampoco me lo iban a permitir a mí; por lo tanto, creo que es sólo una rabieta.

—En el caso hipotético de que esta operación no saliera bien, de que se hiciera esa sociedad y las cosas no funcionaran bien, hubiera un reparto más o menos arbitrario, o no se llegaran a poner en práctica los acuerdos alcanzados, ¿tú has valorado a fondo lo peligroso que podría ser para el propio Sector que, por ejemplo, por culpa de los malditos boletos empezaran a aparecer situaciones en la calle que no se han dado?

—¿Qué quieres que yo te diga? Si en el País Vasco los señores que tienen concedida esta licencia se hubiesen lanzado a vender los boletos en los bares descaradamente, ¿qué podían haber hecho los operadores del País Vasco? La concesión que tienen es para vender boletos en todos los establecimientos que quieran, los pueden vender en un estanco, como los pueden vender en

«Para bien o para mal, llevamos tres o cuatro años repartiéndonos la tarta y no ha pasado nada. Para mí, antes son mis clientes que mis parientes»

una mercería, o en una lechería, o en un bar, por su puesto. De momento, afortunadamente no lo han hecho, pero si lo hubiesen hecho, ¿qué podíamos haber hecho nosotros o el Sector? Aguantarse y ver cómo mermaban sus beneficios. Esto es una cosa que se tendrá que resolver cuando llegue, si llega. Pero de lo que se trata es de hacer una medicina preventiva, no ir al médico cuando te estás muriendo, sino ir cuando estás bueno para evitar que te pongas enfermo.

—¿Qué papel puede jugar la Administración y, es más, realmente tú has asumido la presidencia de Facomare para tener un arma más ante la Administración, para que sean conscientes de esta operación y decirles: «señores, aquí lo que realmente queremos es que no se metan las multinaciones del juego en España»?

—Antes de que hubiese surgido la crisis de los boletos, o el follón de Galicia, inclusive antes de que Juan Paredes decidiese dejar la presidencia de Facomare por razones de salud, los hermanos Lao y los hermanos Franco, al margen de todo esto, ya estábamos en conversaciones. Unas veces agrias, otras menos agrias, pero ya viene de antiguo, y yo creo que no hay que mezclar una cosa con la otra.

—Ahora mismo acabas de aterrizar, pero, ¿cuáles son las primeras cuestiones que tienes pensadas para realizar en Facomare?

—Bueno, yo en Facomare no tengo pensadas muchas cosas, porque tampoco en Facomare pasan muchas cosas. Lo primero que quiero que haya es una concordia sincera, que de verdad, cuando nos sentemos en la mesa a discutir cosas, o a comentar cosas, vayamos todos con la seguridad y con la convicción de que no se trata de llevar al huerto a nadie. Construir todo lo que más podamos y lo más sólido posible. Naturalmente, esto no se va a hacer mañana ni pasado; yo estoy aterrizando, como decías, y están las vacaciones por medio, así que se podrán ver los frutos a partir de septiembre. Después quiero organizar Facomare de forma que el presidente no sea un currante, y no es porque a mí me de miedo trabajar, pero creo que Facomare debe funcionar como una empresa, donde se sabe que sus presidentes no están en todos los despachos ni en todos los negocios que tienen, a veces ni los conocen, porque se han hecho un equipo con divisiones para diferentes temas y cada uno sabe lo que tiene que hacer, pero el presidente es una figura política. Facomare desde mi punto de vista debe funcionar igual, de forma que tenga un gerente, un secretario y las personas que necesite que estén trabajando para Facomare y para el Sector. Esto es lo más importante para que aquello funcione. Una vez que se consiga, que tengamos una persona capaz de organizar Facomare y que reúna una serie de condiciones que tiene que reunir, una persona con personalidad, seria, no manipulable y que no sea de nadie, que sea de la empresa y que esté a las órdenes del presidente que le dará órdenes acordadas en la Junta Directiva. Una vez que tengamos todo esto, con tranquilidad, sinceridad y organización, se acometerán las otras tres o cuatro cosas urgentes de solucionar. Ya digo que calculo que será entre septiembre y enero o febrero, y que son: Conseguir ampliar el precio de la partida, de la apuesta y del premio y, si es posible, fijar las características básicas que tienen que tener las máquinas B y lo demás que cada uno lo ponga como le dé la gana, que la máquina retenga, que no retenga, que dé doble o nada... que son cosas que no tienen ninguna importancia, pero es importante que esto se contemple y se escriba para que no esté uno siempre rozando los límites de la ilegalidad y para que los técnicos tengan un amplio margen para desarrollar su inventiva y no suceda como ahora que no sabes lo que puedes hacer. Esto tiene mucha importancia porque, como he dicho, las máquinas están tocando techo y tenemos que hacerlas mucho más atractivas y mucho más bonitas para que la gente no pierda el aliciente y siga jugando. Al mismo tiempo, tenemos que solucionar lo del IVA, la Administración parece ser que está confeccionando un nuevo reglamento del IVA, en gestiones que nosotros hemos hecho, me refiero a gestiones de empresa realizadas por José Antonio Martínez y yo, a nivel oficioso nos han dicho que si cuando estaban confeccionando el reglamento del IVA hubiese habido conversaciones con las asociaciones del Sector, posiblemente no hubiesen cargado el IVA en las recaudaciones de las máquinas. Puesto que ahora lo están rehaciendo,

«En Facomare no quisiera dar el gusto a nadie de tener que salir con el rabo entre las piernas»

conviene ponerse al habla con los responsables de este asunto para que cuenten con nosotros y razonar con ellos que si cuando alguien va a comprar una máquina paga un IVA, si además la máquina tiene que pagar una tasa fija y además una licencia fiscal, no debe pagar IVA por las recaudaciones. O también, que sería lo más correcto, ver la forma de recaudar por contadores y pagar un 20 % como pagan los demás juegos, de forma que no estaríamos tan mal vistos, ni nadie podría decir de que si pagamos más o pagamos menos: el bingo paga el 20 % del cartón, los boletos su 20 % y la máquina el 20 % del beneficio que da. Eso sería un gran logro. También al mismo tiempo hay que conseguir acelerar la Ley del Juego y si el Gobierno, por la causa que sea, cree más oportuno no sacar esta Ley en un tiempo razonablemente breve de siete u ocho meses, pues que se haga un Reglamento, como tienen los casinos y los bingos, y yo creo que viviremos mucho mejor. Estas son las cosas más inmediatas, incluyendo el conectar con todos los presidentes de todas las asociaciones del Sector, sean provinciales, autonómicas o nacionales y entre todos trabajar, primero para conseguir lo que acabo de decir en consenso con ellos y después para hacer una federación o una gran asociación, que me da lo mismo que sea federación, confederación o lo que sea, sin que pierdan la identidad regional ninguna de los que la tienen ahora y siempre conexionados para que unos no torpedeen lo que otros están consiguiendo.

—Hay un tema importante que es el de la imagen del Sector y en este sentido el que ahora tú seas el presidente de Facomare y Manolo Lao el vicepresidente puede tener alguna incidencia y me explico: Ante la gran opinión pública del país, algunas revistas os han presentado como los grandes monopolizadores de la tarta del Sector. ¿No crees que el hecho de asumir estos puestos en Facomare favorece esa imagen que, aunque sabemos que es falsa, no es nada buena de cara a la opinión pública? ¿Y, en todo caso, vais a luchar por cambiar esta imagen?

—Yo voy a luchar, no por cambiar, sino por mejorar, porque creo que cambiarla va a ser difícil, pero se puede mejorar. Pero si te refieres concretamente a Cambio 16, si te has dado cuenta, la primera vez nos rozaron un poquito, la segunda vez ni nos han mencionado y creo que lo que hay que hacer con estos señores es explicarles lo que hemos hecho y por qué lo hemos hecho y, si se les explica claramente, pienso que no va a ver absolutamente ningún problema. En cuanto a que nos repartimos entre dos empresas la mayor parte de la tarta, pues para bien o para mal nos la llevamos repartiendo los últimos tres o cuatro años y no ha pasado absolutamente nada. Para mí son antes mis clientes que mis parientes. Lo único que ha pasado en Facomare es que se ha sustituido al señor Paredes por Joaquín Franco, se ha sustituido al señor Giovani por el señor Lao y, además, con su consentimiento y, viendo así las cosas, resulta que no ha pasado absolutamente nada.

—En este sentido, la reciente experiencia de Faresa a ti te anima con respecto a la presidencia de Facomare. Tú eres presidente de Faresa y lo fuiste con alguna voz en contra en principio, sin embargo ahora no hay al parecer ninguna voz en contra, luego ha habido una labor positiva y los acontecimientos han demostrado que ese peligro que ellos veían no se ha transformado en hechos concretos.

—Faresa ha sido, digamos, la piedra de toque, todavía tiene poco rodaje, sólo lleva fabricando dos meses. En las asociaciones pasa como en las empresas y como en las familias, si en una familia se lleva bien el matrimonio, todos trabajan, no tienen ningún problema económico, pues los problemas familiares son mucho menos que si el padre es un alcohólico, si la madre es una cochina, o si los hijos no trabajan nada. En Faresa, ¿qué ocurre?, pues que camina bien y hasta ahora está vendiendo lo que fabrica, Faresa no tiene ningún problema y los socios de Faresa lo único que quieren es sacarle rentabilidad a su dinero, si por el contrario, me equivoco, pues me pondrán de patitas en la calle y me pondrán a parir.

—¿Qué no te gustaría tener que hacer en Facomare?

—No me gustaría ponerme a mal con nadie, ni dar el gusto a alguien de que tuviera que salir con el rabo entre las piernas.

...para las horas de aventura



Recreativos Franco S.A.

en cualquier tiempo...
nuestro negocio es el de todos


NEMESIS
UN AUTENTICO PIN·BALL DE "PATA NEGRA"
¿ Puede un Pin-Ball diferenciar al buen jugador del que no lo es ?
La NEMESIS ¡ SI PUEDE !
No importa cuan inexperto sea; la maquina se las pondrá como a Felipe II.
No basta con que alguien sea el mejor del barrio; la máquina le "conocerá" rápidamente y le obligará a superarse en cada jugada,
y más cosas......
Bonos puntuables en cada bola y acumulables a la bola siguiente hasta un total de 159
Valor de Bonos multiplicable x 2 y hasta x 10
4 posibilidades de obtener Bola Extra
3 posibilidades de obtener SPECIALES
1 Combinación para obtener UN MILLON y DOBLAR todos los tanteos en el juego.
Todo ello y más con la calidad Peyper y la garantia de una firma:
E. Pingarrón
PEYPER S.A.
JULIAN CAMARILLO, 53 bis MADRID 28037-SPAIN
TLFS: 754 2707 7542373



TEMAS RECREATIVOS Y DE
AZAR
TOTUS TUUS





DURANTE los actos de inauguración de los nuevos locales de ANESAR y mientras subían al comedor de un restaurante cercano, Juan Paredes preguntó a Joaquín Franco: *«¿Qué has pensado de eso?»*, refiriéndose a las elecciones de FACOMARE. A lo que Joaquín contestó: *«No te lo quiero decir, porque te vas a cabrear.»* Cuando hubieron terminado los actos Joaquín comunicó a Juan Paredes su deseo de presentar su candidatura a la presidencia de FACOMARE.



LUIS Miravitlles, que fue el encargado de representar a CIRSA en la junta en la que eligió a Joaquín Franco como presidente de FACOMARE, no supo hasta el último momento la decisión de Manolo Lao de votar a favor de tal nombramiento. Según parece, hasta el día anterior, Manolo tuvo sus dudas.



JOAQUIN Franco fue elegido presidente de FACOMARE por una representación del 87 por 100 de los votos. Todo un récord.



TRAS una cuidada selección, el equipo de RECREATIVOS FRANCO y de CIRSA ha elegido un par de candidatos para el puesto de gerente de FACOMARE. Estos dos «super-ejecutivos» serán presentados a la Junta Directiva de la Asociación para que decida con cuál de ellos se queda, si bien es cierto que la decisión se aplazará hasta después de agosto a causa de que existen razonables dudas sobre si son o no los candidatos idóneos y es posible que busquen un poco más. Sobre este mismo tema, lo curioso es que a Joaquín Franco le gusta más el candidato presentado por CIRSA que el suyo propio.



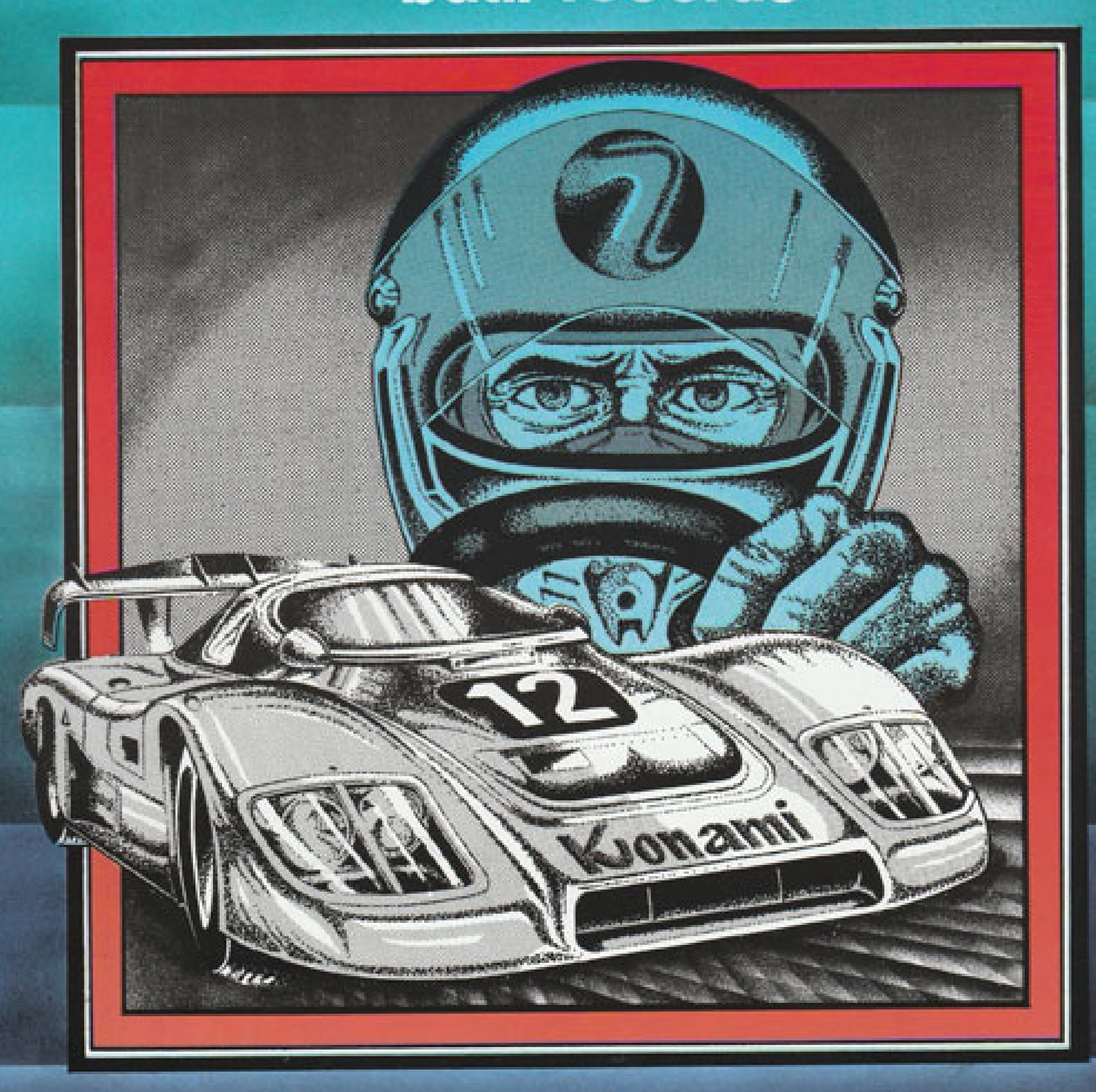
DE las empresas representadas en la elección a la presidencia de FACOMARE, sólo cuatro no votaron a favor de Joaquín Franco. Aunque el voto fue secreto, parece ser que fueron SEGA y JUEGOS POPULARES, más dos empresas afines, las que se decantaron en este sentido.



ANTES de procederse a la votación y durante el cambio de impresiones sobre la conveniencia de que Joaquín Franco y Manolo Lao ocuparan los dos puestos de máxima responsabilidad dentro de FACOMARE, habida cuenta de la batalla que se prepara contra la invasión extranjera en el tema de los boletos, José Antonio Bosch pronunció la frase más fuerte de toda la reunión y también la más gráfica: *«Me da igual que me mate la ETA, a que me mate la Policía.»*

POR FIN... GT-2

TECFRI S.A. presenta la video-placa para batir records



Tan solo la audacia le conducira al exito.

TECFRI BERLIN. 11-17. TEL. 321 96 69 · 321 94 04. TELEX 97967 ICAA-E. FAX (34-3) 250 43 56. 08014 BARCELONA

OLVIDESE DEL I.V.A. Y DESCANSE

HAGA QUE SU EMPRESA VIAJE EN PRIMERA CLASE





DESCANSO = M.A.C. COMPUTERS

Con la gama de ordenadores COMPUTEC fabricados por M.A.C. S.A. Dara a su empresa Primera Clase en soluciones, productos y servicios.

Nuestro Programa de Control de Explotaciones ya tiene solucionado el problema de las facturas del I.V.A. de los establecimientos.

Con M.A.C. tiene ademas solucionada la seguridad, el rendimiento, la rapidez y ante todo la comodidad y satisfacion que supone para su empresa el disponer instantaneamente de cualquier documento de uso habitual como BOLETINES de INSTALACION , TASAS de JUEGO , FACTURAS de I.V.A. etc.

Para M.A.C. el servicio al cliente es esencial .

Nuestra norma es la asistencia en todo momento, al momento y én todas las fases de uso de nuestros ORDENADORES.

Con M.A.C. su empresa se asocia al rigor profesional de una empresa que destaca por la calidad de sus productos; tanto a nivel nacional como internacional.

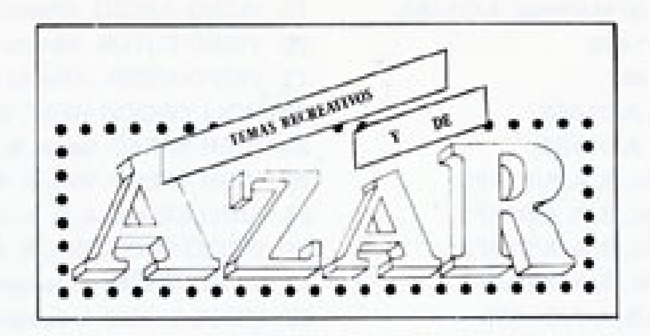
Lo primero en informatica es una buena informacion.

CONSULTENOS.



PRIMERA CLASE EN INFORMATICA

Nueva Direccion : C/ La Granja , 50 Poligono Industrial Alcobendas (Madrid)
Tl : 6533799 , 6533623 . TELEX : 49030 MACSA-E



HOMOLOGACIONES

COMISION NACIONAL DEL JUEGO (30 de julio de 1986)

RELACION DE MAQUINAS TIPO «A»

1. DREAM. Bernardino Carbonero Abad. A/01410.
2. VIDEO MOTO. Videotronic, S. L. A/01411.
3. CASINO. Rema, S. A. A/01412.
4. MINI BOWLING. Automáticos El Taxi, S. A. A/01413.
5. SPORT GALAXI. Automáticos El Taxi, S. A. A/01414.
6. VIDEO MAX. Alberto López Gómez. A/01415.
7. VIDEO FLASH. Innovaciones Recreativas, S. A. A/01416.
8. JOY STICK. Bolsamatic, S. A. A/01417.
9. NIVEL 6. Juegos Populares, S. A. A/01418.
10. GALAXY PLAY 2. Cic Play, S. A. A/01419.
11. BASKET BALL. Idsa. A/01420.
12. QUARTET DE LUXE. Sega, S. A. A/01421.
13. QUARTET DE LUXE. Vire, S. A. A/01422.
14. QUARTET. Sega, S. A. A/01423.
15. NIK HANNER. Jocmatic, S. A. A/01424.
16. MEGATON. José Daniel Cortijo Martínez. A/01425.
17. GOLD. José Daniel Cortijo Martínez. A/01426.
18. TEMPTATION. Joctronic. A/01427.
19. MOTOTEC. Técnica Automática, S. A. A/01428.
20. GALACTICA 1. Automáticos García, S. L. A/01429.
21. GALACTICA 3. Automáticos García, S. L. A/01430.
22. GALACTICA 7. Automáticos García, S. L. A/01431.
23. GALACTICA 2. Automáticos García, S. L. A/01432.
24. GALACTICA 6. Automáticos García, S. L. A/01433.
25. MULTI STAR 2. Rema, S. A. A/01434.
26. VIDEO STAR 100. Dersa. A/01435.
27. VIDEOET I. O.E.T., S. A. A/01436.
28. TIMANFAYA 7. Garcimatic, S. A. A/01437.
29. GRAN LIZARD. Unidesa. A/01438.
30. FLASH GUN. International Technology Industries, S. A. A/01439.
31. GAUNTLET. Dosamatic, S. A. A/01440.
32. WOLF MAN. Peyper, S. A. A/01441.
33. KATANA. Colder, S. A. A/01442.
34. JIENETE. Recreativos Coruña, S. L. A/01443.
35. VIDEO GUAY. Alberto López Gómez. A/01444.
36. VIDEO LINCE. Alberto López Gómez. A/01445.
37. VIDEO NIDO. Alberto López Gómez. A/01446.
38. SIERRA I. Sánchez Sierra, S. A. A/01447.
39. MASTHER. Comercial Máquinas Vídeo, S. A. A/01448.
40. MASTHER 2. Comercial Máquinas Vídeo, S. A. A/01449.
41. HIPERION. Reben, S. A. A/01450.
42. GALACTICA 8. Automáticos García, S. L. A/01451.
43. GALACTICA 5. Automáticos García, S. L. A/01452.
44. GALACTICA 9. Automáticos García, S. L. A/01453.
45. GALACTICA 4. Automáticos García, S. L. A/01454.
46. ENDURO RACER. Unidesa. A/01455.
47. TEIDE 4. Garcimatic, S. A. A/01456.
48. TEIDE 2. Garcimatic, S. A. A/01457.
49. TEIDE. Garcimatic, S. A. A/01458.

RELACION DE MAQUINAS TIPO «A», DE LAS CUALES SE HA SOLICITADO UN PROTOTIPO

1. VIDEO MIX 1. Antonio Gómez Quinto. A/01459.
2. MASMATIC BOYS 1. Masmatic, S. A. A/01460.
3. PACIFIC 1. Montejuego, S. A. A/01461.
4. POLE POSITION. Vire, S. A. A/01462.
5. POLE POSITION. Sega, S. A. A/01463.
6. VIDEO MON VI. Gaym, S. A. A/01464.

7. WALKYRIA. José Daniel Cortijo Martínez. A/01465.
8. ALLEY CATS. Sega, S. A. A/01466.
9. ALLEY CATS. Vire, S. A. A/01467.
10. PACIFIC 2. Montejuego, S. A. A/01468.
11. PACIFIC 3. Montejuego, S. A. A/01469.
12. MASMATIC BOYS 2. Masmatic, S. A. A/01470.
13. MASMATIC BOYS 3. Masmatic, S. A. A/01471.
14. MASMATIC BOYS 4. Masmatic, S. A. A/01472.
15. MASMATIC BOYS 5. Masmatic, S. A. A/01473.
16. RACING MOTO. Montejuego, S. A. A/01474.
17. RACING CAR. Montejuego, S. A. A/01475.
18. PACIFIC 4. Montejuego, S. A. A/01476.
19. VIDEO JUEGO. Alberto López Gómez. A/01477.
20. VIDEO FUTUR. Alberto López Gómez. A/01478.
21. VIDEO ESTEL. Alberto López Gómez. A/01479.
22. HOLLYWOOD HEAT. Vifico, S. A. A/01480.
23. HIGH SPEED. Sega, S. A. A/01481.
24. HIGH SPEED. Vire, S. A. A/01482.
25. CHILLER. Vifico, S. A. A/01483.
26. VIFICOTIRO. Vifico, S. A. A/01484.
27. VIDEO SHOW 5. Juegos Populares, S. A. A/01485.
28. VIDEO SHOW 4. Juegos Populares, S. A. A/01486.
29. VIDEO SHOW 3. Juegos Populares, S. A. A/01487.
30. VIDEO SHOW 2. Juegos Populares, S. A. A/01488.

RELACION DE MAQUINAS TIPO «B»

1. KING ROUL 1 DE LUXE. Auxiliar del Recreativo. B/1565.
2. VIP'S ROUL 1 DE LUXE. Auxiliar del Recreativo. B/1566.
3. VIP'S ROUL 2 DE LUXE. Auxiliar del Recreativo. B/1567.
4. KING ROUL 2 DE LUXE. Auxiliar del Recreativo. B/1568.
5. SUPER SLOT. Randach, S. L. B/1569.
6. MINI SUPER ROLLER. Equipos Mecánicos Electrónicos, S. A. B/1570.
7. CIJSA 1. Cijsa, S. A. B/1571.
8. NEW BINGO. Siomar, S. A. B/1572.
9. BABY DENVER. Liria Tecnomatic, S. A. B/1573.
10. BABY DENVER. Liria Tecnomatic, S. A. B/1574.
11. BABY VERA. Cofiseo, S. A. B/1575.
12. NEW CITY DE LUXE. Vifico, S. A. B/1576.
13. BABY SUPER 100. Andra, S. A. B/1577.
15. BABY ROLLER. Dersa. B/1578.
16. BABY ROLLER 3. Dersa. B/1579.
17. BABY CHALLENGER. Dersa. B/1580.
18. BABY PLAYER. Dersa. B/1581.
19. SILVER SKY 4. Comercial Jupama, S. A. B/1582.
20. SILVER SKY 2. Comercial Jupama, S. A. B/1583.
21. BABY CROWBAR. Liria Tecnomatic, S. A. B/1584.
22. MAC SUPER B. Macsa. B/1585.
23. KALI OH. Juegos Populares, S. A. B/1586.
24. KALI UP. Juegos Populares, S. A. B/1587.
29. CIRSAMINI GUAY VD. Unidesa. B/1588.
30. CIRSA MINI GUAY. Unidesa. B/1589.
31. BABY JOKER. Dersa. B/1590.
32. BABY JOKER II. Dersa. B/1591.
39. LIMON Y DETA. Deta Industrial, S. A. B/1592.
40. MAC NIAGARA. Macsa. B/1593.
41. LITTLE LIMON. Machines Games Automatics, S. A. B/1594.
42. SUPER BABY 2. Desarrollos Electrónicos Madrid, S. A. B/1595.
43. MINI SLOT II. José Manuel Martín Regalado. B/1596.
44. SUPER BABY. Rebén, S. A. B/1597.
45. NARANJA Y BABY. Rebén, S. A. B/1598.
46. JOKER FRUIT. Sega, S. A. B/1599.
47. JOKER FRUIT. Vire, S. A. B/1600.
48. CIRSA CLUB. Unidesa. B/1601.
49. CIRSA BOLSA. Unidesa. B/1602.
50. CIRSA MINI GUAY VD 1. Unidesa. B/1603.
51. CIRSA MINI GUAY 1. Unidesa. B/1604.
52. BABY RETEN. Andra, S. A. B/1605.
53. MONTECARLO. Sega, S. A. B/1606.
54. MONTECARLO. Vire, S. A. B/1607.
55. ARFYC GAME. Arfyc, S. A. B/1608.

RELACION DE MAQUINAS TIPO «C»

1. JACKPOT ROULETTE 25. Juegos Electrónicos, S. A. C/0064.
2. JACKPOT ROULETTE 50. Juegos Electrónicos, S. A. C/0065.
3. JACKPOT ROULETTE 100. Juegos Electrónicos, S. A. C/0066.